

Kauppasodan vaikutukset suomalaisen yrityksen X vientiin

Lucia Dukov

| | |
|--|--|
| Tekijä(t) Lucia Dukov | |
| Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma | |
| Raportin/Opinnäytetyön nimi Kauppasodan vaikutukset suomalaisen yrityksen X vientiin | Sivu- ja liitesivumäärä 41 + 9 |
| <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia kahden valtion välisen kauppasodan vaikutusta yritykseen ja niihin kohdistuneisiin vientimaihin. Opinnäytetyö suoritettiin joulukuun 2019 ja toukokuun 2020 välillä. Tämä opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona Yritys X:lle.</p> <p>Opinnäytetyön luvussa kaksi tutkittiin kauppapolitiikkaa ja kansainvälistä kaupankäyntiä. Teorian viitekehyksenä toimi Adam Smithin ja David Ricardon teoriat suhteellisesta ja ehdottomasta edusta. Opinnäytetyössä käsiteltiin myös kansainvälistä toimitusketjua. Luvussa 2.2 käytiin tarkemmin läpi erilaisia kauppajärjestelyjä, tullitariffin, drawbackin ja alkuperämaan käsitteinä. Luku 2.3 käsitteli kauppasotaa, jossa tutustutaan tarkemmin Yhdysvaltojen ja Kiinan nykyiseen kauppasotaan, mikä oli olennaisin asia tämän tutkimuksen osalta.</p> <p>Opinnäytetyön tutkimus suoritettiin laadullisena tutkimuksena. Tutkimus suoritettiin asiantuntijahaastattelulla, joita tehtiin teemahaastattelujen kautta ja kysymyksiä suunniteltiin haastateltavien taustan mukaan. Tutkimustuloksissa analysoinnissa hyödynnettiin aineistotriangulaation avulla.</p> <p>Tutkimus osoitti, että nykyisellä kauppasodalla on ollut vaikutusta Yritys X:n asiakkaisiin ja toimitusketjuun Kiinan alihankinnassa. Kauppasota on herättänyt huolta asiakkaissa ja Kiinan alihankinnan myynti on vähentynyt. Yritys X:n asiakas on menettänyt yhden asiakkaan kauppasodan vuoksi. Yritys X:n on hyvä laajentaa alihankintaverkostoja ja tarjota asiakkaille muitakin kanavia ostaa tuotteita vaikkei kauppasota kestäisi ikuisesti.</p> | |
| Asiasanat kauppasota, drawback, tullitariffi, tuotteen alkuperä | |

Sisällys

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | Johdanto..... | 1 |
| 1.1 | Tavoite ja tutkimusongelma..... | 1 |
| 1.2 | Keskeiset käsitteet tutkimuksessa..... | 2 |
| 1.3 | Opinnäytetyön toimeksiantaja & rakenne | 3 |
| 2 | Kauppapolitiikka..... | 5 |
| 2.1 | Kansainvälinen kaupankäynti | 6 |
| 2.1.1 | Adam Smith..... | 6 |
| 2.1.2 | David Ricardo..... | 7 |
| 2.1.3 | Kansainvälinen toimitusketju | 9 |
| 2.2 | Kaupparajoitukset | 10 |
| 2.2.1 | Tullitariffi..... | 11 |
| 2.2.2 | Drawback..... | 12 |
| 2.2.3 | Alkuperämaa | 14 |
| 2.3 | Kauppasota..... | 16 |
| 2.3.1 | Kauppasodan muodot, siihen liittyvät seikat, mistä syntyy ja seuraus..... | 17 |
| 2.3.2 | Yhdysvallat ja Kiina kauppasota | 19 |
| 3 | Tutkimusmenetelmät..... | 23 |
| 3.1 | Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen | 23 |
| 3.2 | Haastattelut..... | 24 |
| 3.3 | Tutkimusten suorittaminen & analysointi | 25 |
| 3.4 | Triangulaatio | 27 |
| 3.5 | Reliabiliteetti & validiteetti..... | 28 |
| 4 | Tutkimustulokset..... | 29 |
| 4.1 | Myynti..... | 29 |
| 4.2 | Asiakas | 31 |
| 4.3 | Toimitusketju..... | 32 |
| 4.4 | Yhteenveto..... | 34 |
| 5 | Johtopäätökset | 39 |
| 5.1 | Tavoitteiden peilaaminen ja tutkimuskysymyksiin vastaaminen..... | 39 |
| 5.2 | Jatkotutkimus 1 – kehitysideoita | 39 |
| 5.3 | Opinnäytetyöprosessin reflektointi..... | 40 |
| | Lähdeluettelo | 42 |
| | Liitteet..... | 45 |
| | Liite 1. Yritys X:n Yhdysvaltojen myyntipäällikön haastattelurunko..... | 45 |
| | Liite 2. Yritys X:n asiakkaan haastattelurunko (Yritys Y = asiakas) | 46 |
| | Liite 3. Yritys X:n Toimitusketjupäällikön haastattelurunko | 47 |
| | Liite 4. Opinnäytetyön aikataulu | 48 |

1 Johdanto

Kauppasotia on käyty maailman historiassa paljon. Kauppasodissa on kahden tai useamman valtion tarkoituksena nostaa tuotteiden tullitariffeja, mikä vaikuttaa sitten ko. tuotteiden vientiin niihin maihin, missä kauppasotaa käydään. Tällä hetkellä suurimpana ja pitkäaikaisena on nähty Yhdysvaltojen sekä Kiinan välinen kauppasota, mikä on alkanut huhtikuussa 2018.

Kauppasota jatkuu tälläkin hetkellä, kun kirjoitan tätä opinnäytetyön johdantoa, eli joulukuussa 2019. Pitkään kestäneellä kauppasodalla on kerrottu olevan vaikutuksia maailmantalouteen, osapuolten välisten maiden talouteen sekä hieman Suomen talouteen. Kauppasodilla on ollut myös vaikutusta sekä osakemarkkinoihin että myös Kiinan ja Yhdysvaltojen valuuttakursseihin.

Ensimmäisen vaiheen sopimus kauppasodasta kirjoitetaan 15.1.2020 Valkoisessa talossa, minkä tarkoituksena on purkaa voimassaolevia tai etukäteen suunniteltuja tuontituloja. (Helsingin Sanomat 2019.)

Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia miten kahden talousmahdin, Kiinan ja Yhdysvaltojen kauppasota vaikuttaa suomalaiseen yritykseen, joka tekee vientiä sekä Kiinaan että Yhdysvaltoihin.

Aiempiä tutkimuksia Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodasta löytyy vain rahoitusnäkökulmasta ja kauppasodan vaikutuksista osakemarkkinoihin Theseus-verkkokirjastosta.

1.1 Tavoite ja tutkimusongelma

Päätavoitteena on tutkia kuinka kahden suurvallan, Kiinan ja Yhdysvaltojen kauppasota vaikuttaa suomalaisen yrityksen myyntiin, asiakkaisiin ja toimitusketjuun. Opinnäytetyö on rajattu koskemaan ainoastaan Yhdysvallan ja Kiinan kauppasotaa. Opinnäytetyön alatavoitteena on selvittää mitkä ovat myyjän vahvuudet/oikeudet kauppasodassa ja miten he pystyvät puolustautumaan.

Päätavoitteen konkreettisia tutkimuskysymyksiä ovat:

- Miten vaikuttaa tilauksiin/hintaan?
- Nouseeko asiakkaan osto/myynti kauppasodan aikana?
- Nouseeko hinta?
- Lisääntyykö byrokratiaa tästä?

- Miten vaikuttaa kilpailukykyyn?
- Vaihtaako toimittajaa?

Alatavoitteen konkreettisia tutkimuskysymyksiä ovat:

- Mitä ratkaisuja tällä hetkellä löytyy kirjallisuudesta?
- Mitä muut yritykset ovat tehneet puolustautuessaan kauppasodilta?
- Miten yritys saa nopeasti tiedon uusista tullitariffimuutoksista?

Opinnäytetyö suoritetaan laadullisena tutkimuksena kolmessa eri osassa. Ensimmäisessä vaiheessa haastatellaan Yrityksen X:n Yhdysvaltojen alueen myyntipäällikköä. Toisessa vaiheessa haastatellaan yhdysvaltalaista Yritys X:n asiakasyritystä, joka tällä hetkellä ostaa tuotteita Kiinan alihankinnasta kauppasodan aikana. Kolmannessa vaiheessa haastatellaan Yritys X:n toimitusketjupäällikköä.

1.2 Keskeiset käsitteet tutkimuksessa

Kauppasota – Kauppasota määritelmänä tarkoittaa yhden tai useamman maan tarkoitusta korottaa tuotteiden tullitariffeja tai asettaa muita rajoituksia toiselle valtiolle. Tariffi on joko vero tai maksu jokaisesta tuonnista valtioon. Tuontitariffien korotus vaikuttaa kyseisten tuotteiden vientiin niihin maihin missä kauppasotaa käydään. Kauppasota haavoittaa molempia osapuolia, eli valtioita, kuluttajia ja yrityksiä. (Investopedia 2019.)

Tullitariffi – Tullitariffi eli tullinimikkeistö on tietynlainen tapa luokitella tavaroita kansainvälisissä tavaraluokittelujärjestelmissä. Tullitariffeja erotellaan numeraalisin ja sanallisin selityksin. Tullinimikkeitä käytetään muun muassa vienti- ja tuontitullauksiin, valmisteverotuksessa, tuontikiintiöissä, polkumyöntitulleissa ja maailmankauppaa tilastoitaessa. Tullikäsittelyssä katsotaan ensisijaisesti nimikettä ja oikeaa alkuperämaata. (Tulli 2020b.)

Drawback – Drawback on Yhdysvaltojen tulleista tapahtuva hyvitysmenetelmä. Hyvitys otetaan huomioon vain maahantuoduista tuotteista, jotka myöhemmin poistuvat maasta jatkoprosessoituna tai tuhoutuvat ilman kaupallista arvoa. Hyvitys koskee tavaroiden tuonnissa tuontitulleja sisäisiä veroja ja tiettyjen maksujen palautusta. (CBP 2020b.)

Tuotteen alkuperä – Valmistetut tai maassa tuotetut tuotteet ovat tämän maan alkuperäituotteita. Tuotteet, jotka on valmistettu useammassa kuin yhdessä maassa ja jossa tuotteen viimeinen merkittävä valmistus tai käsittely on suoritettu, ovat sen maan alkuperäituotteita. (Tulli 2020a.)

1.3 Opinnäytetyön toimeksiantaja & rakenne

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Yritys X. Yritys X:llä on asiakkaita sekä Yhdysvalloissa että Kiinassa. Lisäksi Yritys X:llä on sopimusvalmistusta Aasiassa, yksi on Kiinassa ja yksi on Japanissa.



Kuva 1. Yritys X:n vientimaat ja alihankinnan vientimaa

Luvussa 2 käsitellään kauppapolitiikkaa ja sen erilaisia kauppараjoituksia. Lisäksi käsitellään myös kauppasotaa ja sen eri muotoja. Samassa luvussa käydään läpi erityisesti Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasotaa.

Luvussa käsitellään suhteellista ja ehdotonta etua kansainvälisessä kaupankäynnissä Adam Smithin ja David Ricardon näkökulmasta teorioiden pohjalta. Lisäksi tutkitaan kansainvälistä toimitusketjua. Luvussa on tutkimuksen kannalta hyödyllisiä asioita, eli tullitariffeja, drawbackia ja alkuperämaihin liittyviä käsitteitä.

Luvussa 3 käsitellään tutkimusmenetelmiä, kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen eroavaisuutta ja tutkimusten analysointimenetelmiä.

Luvussa 4 käsitellään tutkimuksen ja haastattelun tuloksia triangulaation avulla. Samalla katsotaan kauppasodan vaikutusta kolmesta eri näkökulmasta.

Luvussa 5 käydään läpi tulosten johtopäätöksiä sekä mahdollisia kehitysideoita lisätutkimuksille. Samassa luvussa myös reflektoidaan koko opinnäytetyöprosessia.

2 Kauppapolitiikka

Tässä luvussa tullaan käsittelemään kauppapolitiikkaa, kaupparajoituksia ja kauppasotaa. Tutustaan myös määritelmiin tullitariffi, drawback ja alkuperämaa. Samassa luvussa käsitellään Yhdysvaltojen ja Kiina kauppasotaa, kansainvälistä kaupankäyntiä, Adam Smithin ehdoton etu-teoriaa, David Ricardon suhteellista etu-teoriaa ja kansainvälistä toimitusketjua.

Kauppapolitiikan tarkoituksena on toteuttaa oikeaoppista kauppapolitiikkaa kansainvälisten sopimusten, hallitusten hyväksymien lakien, asetusten ja neuvotteluohjeiden avulla ja mukaisesti. Tarkoituksena on uudistaa sääntöjä yritysten ennustettavuuden ja turvallisuuden vuoksi. Suosituimmuuskohtelu, kansallinen kohtelu, avoimuus ja myönnytysten vaihto ovat merkittäviä osatekijöitä. Kansainvälisen kilpailukyvyn ja kansallisen politiikan innovoinnin avulla kauppapolitiikka olisi tuottavaa silloin kun toteutus tapahtuu joustavasti ja käytännöllisesti. (Goode 2003, 356.)

Maailman kauppajärjestö, eli World Trade Organization, WTO luotiin 1. tammikuuta 1995. WTO:n edeltäjänä oli GATT eli General Agreement on Tariffs and Trade. GATT keskittyen ainoastaan yleisesti tullitariffeja ja kauppaa koskevaan sopimukseen. Tällä hetkellä GATT on osa WTO:a ja WTO säätelee GATT sopimuksia. (Goode 2003, 395.)

WTO:ssa hallinnoidaan palveluita ja immateriaalioikeuksia käsitteleviä kauppakysymyksiä. WTO:n tehtävä on valvoa kansainvälistä kauppapolitiikkaa ja yhteistyötä muiden kansainvälisen talouspoliittisen päätöksenteon täytäntöönpanossa. (Goode 2003, 395.)

2.1 Kansainvälinen kaupankäynti

Tämä luku käsittelee kansainväliseen kaupankäyntiin liittyviä keskeisiä teorioita. Luvussa käsitellään Adam Smithin ehdotonta etua ja David Ricardon suhteellista etua, ja toimitusketjua. Smithin ja Ricardon teoriat tukevat opinnäytetyön tietoperustaa kansainvälisen kaupankäynnin näkökulmasta. Lisäksi kansainvälinen toimitusketju teoriana tukee hyvin materiaalivirtojen kuljettamisen näkökulmaa, koska haastateltavana on ollut henkilö, joka vastaa toimitusketjusta.

2.1.1 Adam Smith

Adam Smith on kehittänyt teorian nimeltä ehdoton etu. Ehdoton etu määrittää teoriassa, että valtion tulisi tehdä vientiin ne tavarat ja palvelut, joita tuottaa paljon enemmän suhteessa muihin maihin. Ja tuoda niitä kyseisiä tavaroita ja palveluita, joita suhteessa tuottaa vähemmän kuin mitä itse pystyy tuottamaan. (Griffin & Pustay 2015, 180.)

Taulukko 1. Adam Smith'in absoluuttisen edun esimerkki (Economicshelp 2018)

| Output per worker in one year | | |
|-------------------------------|-------------|----------------|
| - | cars | bananas |
| US | 5 | 1 |
| Brazil | 2 | 8 |

Yllä oleva taulukko kertoo kuinka ehdoton etu toimii käytännössä. Samalla tuntimäärällä voidaan tuottaa Yhdysvalloissa viisi autoa, mutta yhden banaanin. Kun taas Brasiliassa samassa ajassa voidaan tuottaa 8 banaania ja 2 autoa. Tässä näkee, kuinka Yhdysvalloista kannattaa viedä autoja Brasiliaan ja tuoda sieltä banaaneja. (Griffin & Pustay 2015, 181.)

Taulukko 2. Ehdoton edun kustannukset (Economicshelp 2018)

| Hours of labour required to produce one unit | | |
|--|--------------|-------------|
| Country | Cloth | Wine |
| England | 60 | 110 |
| Portugal | 120 | 70 |

Mikäli kummallakaan osapuolella ei ole kaupan esteitä tai vientikieltoa, voivat kyseiset valtiot käydä kauppaa keskenään kannattavasti. (Griffin & Pustay 2015, 181.)

2.1.2 David Ricardo

On olemassa maita, joilta löytyy absoluuttista etua kumpaakin tuotteeseen. Silloin kumpikaan osapuoli ei hyödy, mikäli toisella on etua kumpaakin tuotteeseen. Aiemmin absoluuttisen edun teoria viittaisi siihen ettei kauppa toteudu.

David Ricardo on jatkojalostanut Smithin teoriaa absoluuttisesta edusta suhteelliseksi eduksi. Suhteellinen etu tarkoittaa, että maan tulisi tuottaa suhteessa enemmän kuin aikoo viedä niitä tavaroita ja palveluita. Kyseisen maan on tarkoituksena tuoda maahan niitä tavaroita ja palveluja, joiden tuottamiseen sillä on heikompi mahdollisuus. (Griffin & Pustay 2015, 181.)

Taulukko 3. David Ricardon suhteellisen edun esimerkki (Quickonomics 2015)

| Labor hours (for producing 1 unit) | Cars | Bikes |
|---------------------------------------|------|-------|
| Country A | 10 | 5 |
| Country B | 8 | 2 |

Ylläoleva taulukko osoittaa vaihtoehtojen A ja B eroavaisuudet. Vaihtoehto A pystyy tuottamaan yhden auton 10 tunnissa, kun se samassa ajassa pystyy tuottamaan kaksi pyörää. Esimerkki todistaa, että vaihtoehto A:lla on suhteellinen etu autojen valmistuksessa ja vaihtoehto B:lla on suhteellinen etu tuotannossa. (Quickonomics 2019.)




Comparative Advantage Formula = $\frac{\text{Quantity of Good A for Country X}}{\text{Quantity of Good B for Country X}}$



Kuva 2. Suhteellisen edun laskentakaava (Wall Street Mojo 2020)

Ero näiden kahden teorian välillä on, että ehdoton etu tarkastelee ehdottomia tuottavuuseroja ja suhteellinen/vertaileva etu tarkastelee vertailevia tuottavuuseroja. Suhteellinen etu käsittelee vaihtoehtokustannuksia määrittäessä minkä kyseisen hyödyn maan pitäisi tuottaa. (Griffin & Pustay 2015, 181.)

Suhteellisessa edussa vaihtoehtokustannukset voivat toiselle olla paljon matalammat kuin toiselle. Mahdollinen hyöty ovat matalat vaihtoehtokustannukset. Kompromissina on se, mistä on suhteellista etua. (Investopedia 2020.)

Kuinka suhteellinen etu toimii tilanteessa, jossa Yhdysvallat valmistaa 10 miljoonaa tuotetta ja Kiina 30 miljoonaa tuotetta? Toimiiko tässä tapauksessa kaikkien tuotteiden vertailu vai ainoastaan yhden ja kahden tuotteen vertailu? Kansainvälisessä kaupassa ei vaihdeta hyödykkeitä, vaan vaihto tapahtuu normaalisti rahalla. (Iowa State University 2019.)

Seuraava kysymys oli, että kuka hoitaa hyödykkeiden tuonnit ja viennit. Kuka päättää, onko tiettyjen tuotteiden tuonnit ja viennit suhteellisen edun mukaisesti hallituksen vai yksityisen sektorin teollisuuden päätettävissä? (Iowa State University 2019.)

Aiemman esimerkin mukaisesti Yhdysvalloilla ja Kiinalla on suhteellinen etu toisiinsa nähden liittyen lentokoneiden ja elektroniikan valmistukseen. (Iowa State University 2019.)

Suhteellisen ja ehdottoman edun eroavaisuus on, että ehdottoman edun tarkoituksena on kyky tuottaa enemmän ja suhteellisen edun tarkoituksena on kyky tuottaa halvemmalla.

Suhteellinen etu ei tavoittele kilpailussa määrää tai laatua, vaan halvempaa hintaa. (Investopedia 2020.)

Suhteellisen edun esimerkin voi nähdä myös Kiinan ja Yhdysvaltojen välillä. Kiinalla on suhteellinen etu Yhdysvaltojen suhteen. Kiinassa on halpaa työvoimaa, joka pystyy tuottamaan tuotteita halvemmalla kuin Yhdysvalloissa. Yhdysvallat pystyy tuottamaan halvemmalla arvokkaita tavaroita ja erilaisia sijoitusmahdollisuuksia. (Investopedia 2020.)

Suhteellinen etu pystyy kumoamaan protektionismin sillä, että kansainvälisessä kaupassa pyritään tekemään yhteistyötä niiden maiden kanssa, joissa on suhteellista etua. Maassa, joka ei ole mukana kansainvälisessä kaupassa, hallitus voi nostaa tullitariffeja joka mahdollisesti luo uusia työpaikkoja. Pitkässä juoksussa tämä ei ratkaise kaikkia ongelmia. Kyseinen maa voi olla epätasa-arvoisessa asemassa jos naapurimaat pystyvät tuottamaan hyödykkeitä matalammilla vaihtoehtoiskustannuksilla. (Investopedia 2020.)

2.1.3 Kansainvälinen toimitusketju

Kansainvälinen toimitusketju (eng. Global Supply Chain) on kokonaisuus, jonka avulla yritys voi hyödyntää tuotteiden ja palveluiden hankintaa eri maista. Kansainvälisen toimitusketjun hyötynä on ostaa tavaroita ja palveluita muilta tavarantoimittajilta muista maista, kun dollarin arvo on suurempi kuin oman maan valuutan. (American Express 2019.)

Toimitusketjun kansainvälistyminen muihin maihin voi auttaa vähentämään oman loppu-tuotteen hintaa silloin, kun eri maissa tuotantokustannukset voivat olla matalampia kuin omassa maassa. Kansainvälisen toimitusketjun hajauttamisen avulla on mahdollisuus parantaa omaa myyntiä ympäri maailmaa omille asiakkaille. (American Express 2019.)

Kansainvälinen arvoketju (eng. Global Value Chain) on osa ihmisten ja toimintojen kansainvälistä toimitusketjua, jonka tarkoituksena on tarjota tavaroita samalla kun toimitusketjua kontrolloidaan eri maissa. (American Express 2019.)

Toimitus- ja arvoketjun erona on se, että toimitusketjussa otetaan huomioon yleensä eri valmistus- ja jakeluvaiheet. Arvoketjussa jokin tietty osapuoli tuo lisäarvoa itse ketjuun. Toimitusketjussa välttämättä jokin markkinoinnin henkilö tai tutkimus&kehitystyö ei tuo lisäarvoa puhuttaessa kansainvälisestä toimitusketjusta. (American Express 2019.)

2.2 Kaupparajoitukset

Kaupanesteiden tarkoituksena on vaikeuttaa yritysten liiketoiminnan palveluita ja tavaroiden myyntiä erilaisilla toimenpiteillä ja viranomaisten määräyksillä. Yrityksen perustaminen, työntekijöiden ja ihmisten vapaa liikkuminen sekä investointirajoitukset toiseen maahan voidaan katsoa kaupanesteiksi liiketoiminnalle. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2020.)

Yhtenä kauppaesteen esimerkkinä voidaan pitää Huawei-yritystä Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodassa. Presidentti Donald Trump on kieltänyt yhdysvaltalaisia yrityksiä tekemästä yhteistyötä Huawei-yrityksen kanssa. (Think Asia 2019.)

Seuraava lista kertoo muita esimerkkejä kaupanesteistä Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodassa: Tuontikiintiöt, -kiellot, korkeat vienti- ja tuontitullit, investointirajoitukset, tullausmenettelyt ja erityisasiakirjat, joita vaaditaan rajalla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2020.)

Tariffikiintiöt ovat tiettyjen tuotteiden tuontimäärien määrättyä alennettua tullia tai tullittomuutta tietyksi määrääjäksi. Kun kiintiö täyttyy, niin tuonti onnistuu maksamalla normaalit tullit tuonnin yhteydessä. (Tulli 2019.)

Tariffikiintiöt pohjautuvat erilaisiin sopimuksiin, esimerkiksi EU:n yksipuolisesti myöntämiin, EU:n yleiseen tullietuusjärjestelmään, Maailman kauppajärjestön WTO sopimuksiin sekä erilaisiin liittymissopimuksiin ja vapaakauppajärjestelyihin. Esimerkiksi WTO-tariffikiintiöitä hyödynnetään sekä tuontiin kaikista maista että tuontiin niiden ehdoissa mainituista maista. Tariffikiintiöitä sovelletaan tuontiin vain niistä maista, joiden kanssa on tehty sopimus. (Tulli 2019.)

Jos valmistus- ja tuotantoyrityksiä ei ole riittävästi saatavilla EU:ssa, on mahdollista hyödyntää autonomista tariffikiintiötä EU:n ulkopuolisten maiden tuonnissa. Yritykset voivat anoa tarvitsemille tavaroilleen tariffikiintiötä samanlaisin keinoin kun tullisuspensiota. (Tulli 2019.)

Alla olevassa luvussa 2.2.1 – 2.2.3 käsitellään keskeisimpiä käsitteitä tutkimuksen ja kauppasodan kannalta. Tässä käsitellään Euroopan Unionin ja Yhdysvaltojen omia tullitariffeja, sekä tullitariffin palautusprosessia. Alaluku 2.2.3 käsitellään myös tuotteen alkuperämaata ja miten se määritellään.

2.2.1 Tullitariffi

Tullitariffi eli tullinimikkeistö on tapa luokitella tavaroita kansainvälisissä tavaraluokittelujärjestelmässä. Tullitariffeja erotellaan numeraalisin ja sanallisin selityksin. Tullinimikkeitä käytetään yleisesti tuonti- ja vientitullauksissa, sekä valmisteverotuksessa, polkumyyntitulleissa, tuontikiintiöissä ja maailmankaupan tilastoinnissa. Tullikäsittelyssä katsotaan ensisijaisesti nimikettä ja oikeaa alkuperämaata. (Tulli 2020b.)

Kaikille tuotaville ja vietäville tavaroille välitetään tullinimike tulliselvitykseen. Tuontikiellot, rajoitukset, kannettavan tullin määrä todetaan tullinimikkeen avulla. (Tulli 2020d.)

Kaikki HS-nimikkeet voivat kuusi- tai kahdeksannumeroisia, ja niitä käytetään maailmanlaajuisesti tavaroiden kaupan volyymin tarkkailuun ja kansainvälisten toimenpiteiden kohdistamiseen tavaroille. 10-numeroiset ovat Taric-nimikkeistöille. (Tulli 2020d.)

HS-nimikkeet toimivat alustana CN- ja Taric-nimikkeistöille. Harmonisoidun järjestelmän nimikkeistö sisältää nimikkeistön yleiset tulkintasäännöt ja tavaroiden jaksojen ja ryhmien huomautustekstit. Harmonisoidussa järjestelmässä neljännumeroiset ovat päänimikkeitä ja kuusinnumeroiset ovat alanimikkeitä. HS-nimikkeet on kansainvälisiä, eikä niitä sovelleta tulliselvityksiin. (Tulli 2020d.)

CN-koodi on Euroopan Unionin oma 8-numeroinen nimikkeistö. CN-nimikkeistö tulee sanoista Combined Nomenclature. CN-koodeja käytetään Euroopan alueella vienti-ilmoituksissa ja sisäkaupan tilastoilmoituksissa. Sisäkaupan tilastoilmoituksilla tarkoitetaan tässä tapauksessa Intrastat-ilmoituksilla. CN-nimikkeistöön tulee muutoksia joka vuosi aina lokakuun loppuun mennessä. CN nimikkeistö koostuu 8-numeroisista alanimikkeistä, nimikkeistön yleissäännöistä ja erityismääräyksistä, tullien määrät tuotaessa kolmansista maista ja erilaisia liitteitä. CN-nimikkeistöön ei kuulu etuustullit. (Tulli 2020c.)

Taric-nimikkeistö on oma 10-numeroinen nimikkeistönsä. Taric-nimikkeistö koostuu muun muassa alanimikkeistä, yhdistetyn nimikkeistön määräyksistä ja tulleista, erilaisista etuustulleista, polkumyyntitulleista, alaviitteistä ja erilaisista vientiin ja tuontiin koskevista EU-rajoituksista, määräyksistä ja kielloista. Taric-nimikkeistöä sovelletaan EU-jäsenmaiden tuonnissa EU:n ulkopuolelta ja kansallisten käyttötariffien alustana. (Tulli 2020d.)

Yhdysvaltojen oma nimikkojärjestelmä on nimeltään HTS -koodi, joka tulee sanoista Harmonized Tariff Schedule. Yhdysvaltainulli- ja rajavartiolaitos eli U.S. Customs and Border

Protection (CBP) soveltaa HTS-nimikkeistöjärjestelmää sekä tuontitavaroiden luokittelussa että niiden säännöissä. (U.S. International Trade Commission 2020.)

HTS-koodien avulla luokitellaan tavarat, jotka ovat kaupan kohteena, niiden materiaali-koostumuksen, tuotenimen ja tarkoituksenmukaisen toiminnan perusteella. Tavarat, jotka tuodaan Yhdysvaltoihin, jaotellaan 8-numeroiseen luokkaan. (U.S. International Trade Commission 2020.)

HTS-nimikkeistöjärjestelmässä jokainen tavara on osa yhtä luokkaa, jossa erotellaan kaksinumeroisiin lukuihin. Tuoteryhmät jaotellaan 4,6,8 tai 10 numeroihin, joista nelinumeroiset luvut ovat otsikoita ja 6-,8-, ja 10-numeroiset alaotsikkoja. (U.S. International Trade Commission 2020.)

HTS-järjestelmän velvollisuutena on asettaa Yhdysvaltojen tuontitavaroille sovellettavat tullit, eli tariffit. (U.S. International Trade Commission 2020.)

HTS-järjestelmä koostuu Harmonized System, eli HS-nimikkeistörakenteen harmonisoidun tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmän kautta. (U.S. International Trade Commission 2020.)

2.2.2 Drawback

Drawback on Yhdysvaltojen, CBP:n tulleista tapahtuva hyvitysmenetelmä. Hyvitys otetaan huomioon vain maahantuoduista tavaroista, jotka myöhemmin poistuvat maasta jatkoprosessoituna tai tuhoutuvat ilman kaupallista arvoa. Hyvitys koskee tavaroiden tuonnissa tuontitulleja sisäisiä veroja ja tiettyjen maksujen palautusta. (CBP 2020b.)



Kuva 3. Ensimmäinen kuvio tullien hyvityksestä (STTAS 2019a)



Kuva 4. Toinen kuvio tullien hyvityksestä (STTAS 2019b)

Mahdollisesti yleisimpiä tullipalautuksia nähdään Yhdysvalloissa siten, että maahan tuodaan ensin tietyn tavaran osia, jotka sitten valmistetaan toiseksi tuotteeksi. Esimerkiksi, Yhdysvaltoihin voidaan tuoda polkupyörän renkaita ja valmistaa siellä kokonainen pyörä. Ja viedä tuote maasta ulos. Silloin polkupyörän renkaasta voi saada tullipalautuksen maksetuista veroista. (STTAS 2019b.)

Drawback:ia koskeva tuote, mistä voi saada tullipalautuksen, voi olla lopullinen tai osa lopullista tuotetta, joka on tuotettu Yhdysvalloissa palautusmenettelyjen mukaisesti. Kyseinen tuote on mahdollista viedä tai tuhota CBP:n (Customs and Border Protection) valvonnassa palautusvaatimusten mukaisesti. Maahantuoduista tai kotimaisista tuotteista voi tulla palautuksen alaisia, kun sovellettavat lait toteutuvat korvausvaatimuksista. Palautustuotteet voidaan luokitella palautuksen perustaksi tai korvatuiksi tuotteiksi. Kyseiset palautukset voi saada. (Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190.)

Tavaroiden tuhoaminen on yksi syy saada hyvitystä. CBP hyväksyy tullien palautuksen myös niistä tavaroista, joilla ei ole kaupallista arvoa. Mukana prosessissa ovat materiaalit, jotka on otettu talteen tuotteista, jotka ovat tulleet maahan tai maahantuodusta valmistetusta tuotteesta. (Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190.)

Tullien hyvitys tuodusta tai tuhoutuneesta tuotteesta on olemassa takaisinmaksudokumentti. Takaisinmaksutieto, eli palautusasiakirja pitää sisällään viennin tai tuhoutuneen tuotteen määritelmän, johon palautusvaatimus on pohjautunut. Palautusasiakirjalla vaaditaan maksettujen tullien, verojen ja maksujen palautusta niistä tuotteista, jotka ovat tuotu maahan. (Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190.)

Drawback-palautuksessa käytetään kyseisten säädösten edellyttämänä, CBP:n myöntämää palautusasiakirjaa ja se tulee tehdä palautuspyynnön mukaisesti. Palautusvaatimukset toimitetaan CBP:n elektronisen tiedonvaihtojärjestelmän kautta. Jos palautusvaatimus on suuri, niin se käsittää myös muiden valmisteverojen palautusta tai peruuttamista koskevat edellytykset Yhdysvaltojen lakien mukaan. (Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190.)

Drawback palautuksen alaisuuteen kuuluvat tavarat voidaan tulkita vienniksi, kun tavarat tulevat ulkomaankaupan vyöhykkeelle toiselta alueelta. Palautus tehdään niistä tuontitavaroista maksetuista tulleista, veroista ja maksuista, jotka ovat lain mukaisia maahantulon ja tuontiin kuuluvia. Hylätyistä tavaroista käytetään samaa vientimenettelyä kuin 190 § 42 mukaisesti, kun hakija toimii maahantuoja ja noudattaa luvun määräyksiä. Palautusta ei tehdä tavaroille, joissa vienti tai tuhoaminen on lakisääteisen 5 vuoden ajan jakson jälkeen. (Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190.)

Tullinpalautus on kielletty Euroopan Unionissa koskien EU:n vapaakauppasopimuksia etuuskohtelun yhteydessä. Monet maat EU:ssa ovat soveltaneet tullinpalautusta muussa tarkoituksessa kuin etuuskohtelu. Jos tuontitulleissa on huomattavia eroavaisuuksia, niin se voi määrittää maat eriarvoiseen asemaan, kun muut maat suojaavat omia markkinoitaan hyödyntämällä suosituimmuustulleja. (Asetus tullinpalautuksesta EU:n vapaakauppasopimusten alkuperäsäännöissä COM/2010/0077)

Näinollen EU haluaa turvata tullipalautusta epätasapainoiselta kilpailulta EU:n maiden markkinoilla, jolla voi olla vaikutuksia mm. työllisyyteen. (Asetus tullinpalautuksesta EU:n vapaakauppasopimusten alkuperäsäännöissä COM/2010/0077)

2.2.3 Alkuperämaa

Tavaran alkuperäsääntöjä sovelletaan sekä yleisiin alkuperäsääntöihin että preferenssialkuperäsääntöihin. (Logistiikan maailma 2020.)

Tullietuuskohtelu hyväksytään sen jälkeen kun yleisillä alkuperäsäännöillä on määritetty alkuperämaa. Tullitilastointi, polkumyyntien kantaminen, tuonti- ja vientirajoitukset ja alkuperämerkintä kauppalaskussa ovat erilaisia tapoja hyödyntää yleisiä alkuperäsääntöjä. (Logistiikan maailma 2020.)

Yleinen alkuperämaasääntö on laadittu tähän muotoon ja on säilynyt 1.5.2016 lähtien seuraavalaisesti:

”Tavaran, jonka tuottaminen on tapahtunut useammassa kuin yhdessä maassa tai alueella, on katsottava olevan peräisin siitä maasta tai alueelta, jossa sille on suoritettu tähän tarkoitukseen varustetussa yrityksessä viimeinen merkittävä ja taloudellisesti perusteltu jalostus tai käsittely, joka on johtanut uuden tuotteen valmistukseen tai edustaa merkittävää valmistusastetta.” (Logistiikan maailma 2020.)

Tavaran yleisellä alkuperällä tarkoitetaan, että kyseisen maan alkuperää ovat jossain maassa tuotetut tai valmistetut tuotteet. Jos tuotetta on tuotettu useammassa kuin yhdessä maassa, katsotaan se maa alkuperäksi jossa tuotetta on valmistettu viimeisimpänä. (Tulli 2020a.)

Preferenssialkuperäsäännöillä tarkennetaan mm. tavaroiden alkuperäkelpoisuuden ehdot, käytössä olevat alkuperäselvitykset, sopimusmaiden tullihallintojen ja vapaakaupan ehtojen välinen yhteistyö valvonnassa ja tarkastelussa. (Logistiikan maailma 2020.)

Vapaakauppaa koskeva alkuperäselvitys edellyttää, että määrämään tai maaryhmittymän kanssa on sopimus vapaakaupasta ja tavarat kuuluvat vapaakauppasopimuksen tuotekatteeseen ja tavarat täyttävät sopimuksen alkuperäsäännöt. (Logistiikan maailma 2020.)

Tuonnissa vapaakauppakohtelun oletuksena on näyttää muodon vuoksi oikea alkuperäselvitys, toimitun lähetyssäännön ja tullipalautuskiellon mukaisesti. Lähetyssäännön mukaisesti toimiminen tarkoittaa, että tavara on toimitettu sopimuskumppanimaasta tai sen lähialueelta logistisesti järkevästi muiden maiden kautta. Tullipalautuskiellolla tarkoitetaan, että kolmannen maan raaka-aineen tai komponentin potentiaalista tuontitullia ei saa anoa takaisin tai kyseistä tavaraa tuoda väliaikaisesti maahan tullittomasti. (Logistiikan maailma 2020.)

Alkuperäkelpoisuuden kriteerit toimivat siten, että kokonaan valmistettu tuote tarkoittaa joko kaisen raaka-aineen olevan kyseisen alueen alkuperätuotteita. Riittävässä valmistamisessa kyseisen sopimuksen luvallisin menettelyin ja ehdoin. (Logistiikan maailma 2020.)

Mikäli riittävässä valmistamisen valmistuksessa on eri ulkopuolisia aineksia, kuin mitä sopimuksessa on sovittu, niin sääntöjen mukaan pitäisi valmistaa riittävästi. Siten niistä syntyy sopimuksen mukaisia alkuperätuotteita. Riittävän valmistamisen ehdot joillekin tuotteille tai yhdistelmälle ovat nimikkeenmuutos- ja prosenttisääntö, valmiusastevaatimus, saman tuotteen kaksi erilaista alkuperäsääntövaihtoehtoa. (Logistiikan maailma 2020.)

Riittämättömässä valmistuksessa käsittelyt voivat olla puutteellisia, riippumatta siitä täydentykö nimikkeenmuutosvaatimus tai prosenttisääntö alkuperäsäännöissä. Riittämättömässä valmistamisessa esimerkiksi käsittelyt, lajittelut, uudelleenpakkaus, pussitus, merkien kiinnittäminen tuotteisiin tai niiden pakkauksiin, erilaisten tuotteiden pelkkä sekoitusvaihe, tuotteiden osien pelkistetty yhdistäminen kokonaiseksi tuotteeksi ja eläinten teurastus. (Logistiikan maailma 2020.)

Kumulaatio on alkuperäkelpoisuuden kertyminen sopimusmaiden alkuperätuotteista tai kyseisten maiden alueella tapahtuvassa valmistamisessa. Kumulaatiota voi todeta eri laajuisina ja luonteisena bilateraalisisissa, eli kahdenvälisissä ja multilateraalisisissa, eli monenvälisissä sopimuksissa. Sopimusmaiden alkuperätuotteita voidaan soveltaa valmistuksessa vapaasti, muiden maiden tuotteita käsitellään asianmukaisesti. (Logistiikan maailma 2020.)

Alaluvussa 2.3 käsitellään kauppasotaa, mitä se on ja kuinka se ilmenee. 2.3.1 luvussa käsitellään kauppasodan eri muotoja, siihen liittyviä seurauksia ja eri syy-seuraus suhteita. 2.3.2 käsitellään tarkkaan sanasta sanaan kuinka Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasota on saanut alkunsa, miten on edennyt kahden vuoden aikana ja missä pisteessä ollaan seuraavaksi. Mahdollisesti myös se, että mitä tapahtuu seuraavaksi. Kauppasodan päättymisen veikkauksia käsitellään jonkin verran luvun 4 tuloksissa ja myös luvun 5 johdopäätöksissä.

2.3 Kauppasota

Kauppasota määritelmänä tarkoittaa yhden tai useamman maan tarkoitusta korottaa tuotteiden tullitariffeja tai asettaa muita rajoituksia toisen valtion kanssa. Tariffi on joko vero tai maksu jokaisesta tuonnista maahan. Tuontitariffien korotuksella on vaikutusta kyseisten tuotteiden vientiin niihin maihin missä kauppasotaa käydään. Kauppasota haavoittaa kumpaakin osapuolta. (Investopedia 2019.)

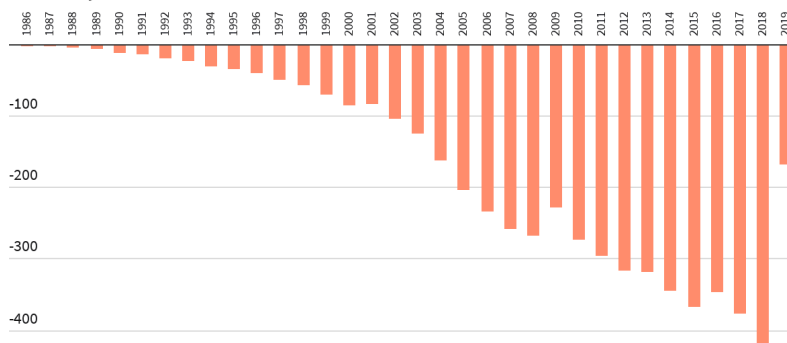
Protektionismi on valtioin sisäisillä markkinoilla aktiivisten tuottajien varjelua ulkopuoliselta kilpailulta. Protektionismia voidaan harjoittaa tuotteiden laatuvaatimuksilla, tulleilla, tuontikielloilla, kauppapolitiikalla ja valtion tukiaisilla, muun muassa maataloustuilla. (Maailmantalous 2013a.)

Kauppasota on yksi protektionismin lieveilmiöistä jolla rajoitetaan kansainvälistä kauppaa hallituksen toiminnalla ja politiikalla. Kyseisen maan tarkoituksena on protektionismin avulla suojella kotimaisia yrityksiä ja työpaikkoja ulkomaalaiselta kilpailulta. Sen avulla

myös yritetään tasapainottaa kaupan alijäämää, kun maan tuonti on suurempi kuin itse viennin määrä. (Investopedia 2019.)

US-China Trade Balance, in \$ Billions

Goods only, nominal terms



Source: Census Bureau

Investopedia

Kuva 5. Kiinan ja Yhdysvaltojen vuosittainen kehitys, tavaroiden vientilukuja (Investopedia 2019)

2.3.1 Kauppasodan muodot, siihen liittyvät seikat, mistä syntyy ja seuraus

Kauppasotien tarkoituksena on että maiden välisissä tuotteiden tullikorotuksien avulla tehtäviä siirretään pois kyseisiltä alueilta. (Investopedia 2019.)

Kauppasodan alkuun vaikuttaa toisen maan kokemuksen toisen kilpailijamaan epäoikeudenmukaisista kauppatavoista. Seurauksena voi olla vaikeus ymmärtää, kuinka laajaa aluetta vapaakaupan edut koskevat. (Investopedia 2019.)

Kauppasodan vaikutus voi kasvaa yhdestä toimialasta toiseen. Mailla, jotka eivät ole mukana kauppasodassa, voi silti olla vaikutusta kahden maan välisessä kauppasodassa. Tuonti voi olla tässä tilanteessa merkitsevässä roolissa, sillä sen avulla voidaan nokitella toiselle osapuolelle. (Investopedia 2019.)

Kauppasodan tavoite on ensisijaisesti nimenomaan kauppaan liittyvä sota. Kauppasota aiheuttaa ikäviä vaikutuksia niiden maiden kauppasuhteisiin, jotka käyvät sotaa keskenään. Sanktiot ovat yksi esimerkki kauppasodassa viennin ja tuonnin tarkkailuun liittyvästä toiminnasta. (Investopedia 2019.)

Tuotestandardit, tuontikiintiöt ja valtiontukien ulkoistamisen ovat eräitä protektionistisia politiikan suojeluja tariffien myötä. (Investopedia 2019.)

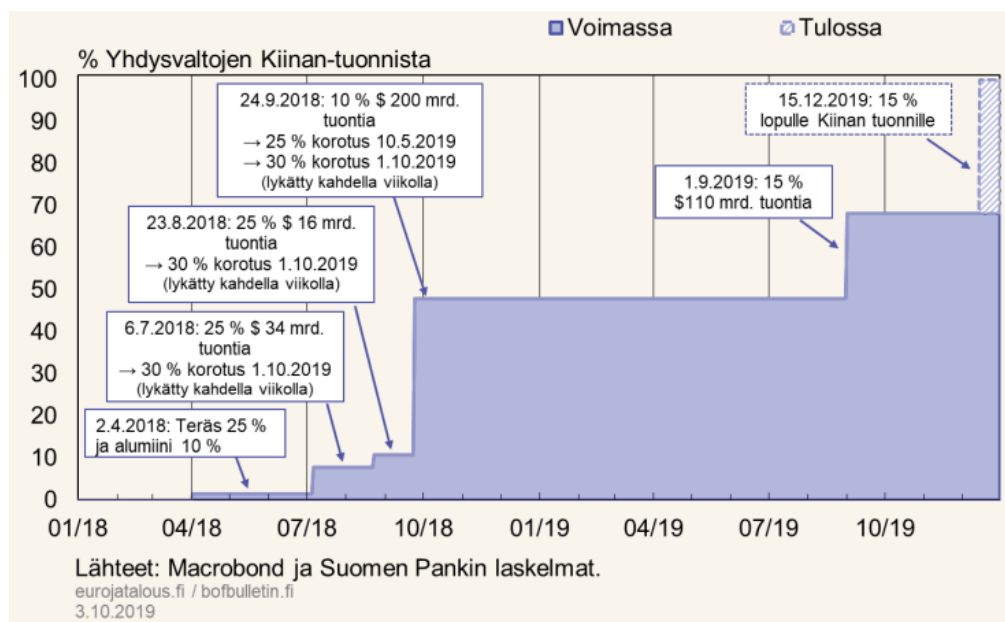
Kauppasodan positiivisia seurauksia voivat olla esimerkiksi kotimaisten yritysten turvaaminen epäoikeudenmukaiselta kilpailulta, edistää kotimaisten tuotteiden kysyntää ja kaupan alijäämää. Negatiivisia seurauksia voivat olla esimerkiksi kustannusten lisääntyminen, talouskasvun hidastuminen ja kaupankäynnin hankaloittaminen. (Investopedia 2019.)

2.3.2 Yhdysvallat ja Kiina kauppasota

Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodan alkuun löytyy useita syitä. Muun muassa Yhdysvaltojen tavarakaupan alijäämä on merkittävän suuri verrattuna Kiinaan. Lisäksi Yhdysvallat käsittää Kiinan toimivan epäreilusti ja rikkovan sopimuksia muun muassa IPR asioissa, Kiinan valtion kybertoimilla ja suorien sijoitusten takia. (BOFIT 2018a, s.44.)

Vuonna 2018 tavaravienti Yhdysvalloista Kiinaan oli 120 miljardia dollaria ja tavaratuonti oli 540 miljardia tammi- ja kesäkuun välisenä aikana. Tuotteet, jotka ovat olleet tässä viennissä mukana, ovat muun muassa lentokoneet ja niiden osat, henkilöautot, elektroniset integroidut piirit, raakaöljy, koneet ja laitteet, joita käytetään puolijohdekomponenttien valmistukseen ja soijapavut. (The Ulkopolitist 2019.)

Vuodesta 2017 Kiinan ja Yhdysvaltojen välinen vienti oli pienentynyt seitsemän ja tuonti lisääntynyt alle seitsemän prosenttia. Yhdysvaltojen kauppataseen alijäämä oli noussut johtuen viennin laskusta ja tuonnin noususta. (The Ulkopolitist 2019.)



Kuva 6. Yhdysvaltojen tullien korotus 1.1.2018 – 17.9.2019 välisenä aikana. (Suomen Pankki 2019)

Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodassa tullien asettaminen on ollut tarkkaan harkittua tarkoituksena heikentää toisen asemaa. Esimerkkinä Yhdysvaltojen asettamat tullit teräkselle ja alumiinille ei ole ainoastaan yksinomaan tarkoitettu Kiinalle vaan myös muillekin osapuolille. (The Ulkopolitist 2019.)

Kiinasta vienti ja tuonti Yhdysvaltoihin olivat laskeneet vuonna 2018 kauppasodan seuraamuksena. Verrattuna vuoden 2018 tammi- kesäkuuhun, tuonti oli vähentynyt 250 miljardista dollarista 219 miljardiin dollariin. Vienti oli vähentynyt 64 miljardista dollarista 52 miljardiin dollariin. (The Ulkopolitist 2019.)

Kauppasodassa tullien ulkopuolelle on jäänyt esimerkiksi tullittomia pienlähetyksiä, joihin kuuluu muun muassa kuluttajien pieniä verkkokauppaostoja, jotka on tuotu Kiinasta Yhdysvaltoihin noin 3,6 miljardin dollarin edestä. Erilaiset kemianteollisuuden tuotteita, muun muassa lääkkeitä on tuotu Kiinasta Yhdysvaltoihin noin 5,9 miljardilla dollarilla. Erilaiset lääkinnälliset laitteet ja niiden osia on tuotu noin 3,3 miljardin dollarin arvosta. (The Ulkopolitist 2019.)

Tullien ulkopuolelle jääneet elintarvikeryhmästä ovat olleet turska- ja koljafileet joita on vuonna 2018 tuotu noin 312 miljoonalla dollarilla Kiinasta Yhdysvaltoihin. Mukana on ollut Alaskassa pyydettyä kalaa joka ennen paluuta Yhdysvaltojen markkinoille käy prosessoitavana Kiinassa. Muut elintarvikkeet ovat olleet tullien piirissä. (The Ulkopolitist 2019.)

Kiina toimii suurimpana harvinaisten, kriittisten maametallien alkuperämaana. Nämä materiaalit ovat tärkeitä elektroniikan ja teknologian valmistuksessa. Kyseiset maametallit ovat jätetty tullien ulkopuolelle. Vuonna 2018 harvinaisten maametallien tuonti Kiinasta Yhdysvaltoihin oli 76 prosenttia. (The Ulkopolitist 2019.)

Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasodassa merkittäviä ”pakotteita” ovat olleet harvinaiset, jaksollisen järjestelmän kolmannen ryhmän alkuaineet, maametallit. Näiden maametallien avulla Kiina on uhkaillut estävänsä vientiä Yhdysvaltoihin siksi että ne ovat tärkeitä Yhdysvalloille elektroniikan ja teknologian valmistuksessa. (The Ulkopolitist 2019.)

Ennen kauppasodan alkua Yhdysvaltojen tullit kiinalaisille tuotteille olivat noin 3,1 % ja Kiinan tullit yhdysvaltalaisille tuotteille oli 8%. (Niskakangas 2020.)

Maaliskuussa 2018 Yhdysvallat tiedottaa raportin kautta Kiinan epäreilusta kaupankäynnistä teknologiasiirtojen ja IPR -rikkomusten takia, jolloin samalla Yhdysvallat asetti lisätulleja teräkselle ja alumiinille. (BOFIT 2018b, 45.)

Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasota on saanut alkunsa tammikuussa 2018 kun Yhdysvallat määräsi globaalit tullit aurinkopaneeleille ja pesukoneille. Aurinkopaneelien ja pesukoneiden tullit olivat 30 %. Keväällä 2018 Yhdysvallat asetti teräs- ja alumiinituotteille tullit. Terästuotteiden tullit olivat 25 % ja alumiinituotteille oli 10 %. (Niskakangas 2020.)

Myöhemmin toukokuussa 2019 Yhdysvallat julkisti tekevänsä sopimuksen Kanadan ja Meksikon kanssa ja ilmoitti osaston 232, teräs- ja alumiinien tullitariffien kumoamisesta. Yhdysvaltojen asettamista terästuotteiden tullista vapautuksen saivat kaikki muut paitsi Argentiina, Australia, Brasilia, Kanada, Meksiko ja Etelä-Korea. Alumiinituotteiden tulleista vapautuksen saivat kaikki muut paitsi Argentiina, Australia, Kanada ja Meksiko. Vapautukset pohjautuvat alkuperämaahan toukokuussa 2019. (CBP 2020.)

Kevään ja kesän 2018 aikana Yhdysvallat määräsi kiinalaisille tuotteille 25 % tullikorotukset huipputekniikalle ja koneiden kahdelle erälle heinä- ja elokuun aikana. Huipputekniikan ja koneiden arvo on 50 miljardia dollaria vuodessa. Myöhemmin syyskuussa määrättiin 10 % lisätullit, joiden arvo olisi 200 miljardia dollaria Kiinan tuonnista. Yhdysvallat tiedotti Kiinaa, että 10 % lisätulli korotetaan 25 % asti vuoden 2019 alussa. (Niskakangas 2020.)

Kesällä 2018 Kiina määräsi vuorostaan yhdysvaltalaisille maataloustuotteille ja autoille tuontitullit, joiden arvo on 50 miljardia dollaria. (Niskakangas 2020.)

Joulukuussa 2018 Yhdysvallat ja Kiina saivat väliaikaisen sovun. He myös sopivat, että mikäli Kiina ostaa yhdysvaltalaisia tuotteita, niin Yhdysvallat peruu lisätullit, jotka olisivat tammikuussa 2019 tulleet voimaan. (Niskakangas 2020.)

Toukokuussa 2019 Yhdysvallat korotti tullit Kiinan tuonneille 25 prosenttiin. Tämä ilmoitettiin Twitterissä ja aiheutti karun pörssilaskun maailmanlaajuisesti. Samaan aikaan Kiina korotti Yhdysvaltojen tuonnille suuremmat tuontitullit kesäkuusta alkaen. Tullikorotusten arvo on n. 20-25 % molempiin suuntiin. (Niskakangas 2020.)

Elokuussa 2019 Kiinan valuuttakurssi laski jyrkästi alimmilleen vuoden 2008 jälkeen. Yhdysvallat uhkasi uusilla, syyskuun alussa tulevilla tuontikorotuksilla. (Niskakangas 2020.)

Syyskuun ja joulukuun 2019 välisenä aikana Yhdysvallat ja Kiina aloittivat uudet kauppapoliittiset neuvottelut ja pääsivät alustavaan sopuun. Sopimuksen tarkoituksena oli ettei Yhdysvallat korota tullimaksuja enempää mikäli Kiina ostaa Yhdysvalloista maataloustuotteita lisää. (Niskakangas 2020.)

15.1.2020 Kiina ja Yhdysvallat solmivat ensimmäisen osan kauppasopimuksesta, jossa pääsivät sopuun. Kiina ja Yhdysvallat sopivat, ettei kumpikaan tee enempää lisätullikorotuksia, joiden piti tulla voimaan tammikuussa 2020. Ensimmäisen osan sopimuksessa on myönnetty Kiinan lisäostoihin Yhdysvalloista yli 200 miljardin edestä seuraavan kahden vuoden aikana. Sopimus sisältää muun muassa maataloustuotteita, palveluja, energiaa ja teollisuustuotteita. (Yle 2020b.)

Tämän jälkeen he aikovat paneutua kauppasopimuksen toiseen vaiheeseen, jolloin Yhdysvaltojen ja Kiinan olisi tarkoitus purkaa loputkin tullikorotukset. Tällä hetkellä voimassa on edelleen noin 25 % tullit kummallakin osapuolella. Viimeiset tullikorotukset olisi tarkoitus purkaa vasta lokakuun 2020 aikoihin. (Tuomas Niskakangas 2020.)

Uusin päivitetty tilanne tullienkorotusten osalta on se, että 6.2.2020 Kiina aikoo purkaa 1 700 yhdysvaltalais tuotteiden tullit. Uusimman päivitetyn tiedon mukaan tämä Kiinan tullien purkaus johtuu koronaviruksen vaikutuksista Kiinan talouteen sekä rauhallinen sopu Yhdysvaltojen kanssa kauppasodassa. (Yle 2020a.)

3 Tutkimusmenetelmät

Tässä luvussa käsitellään tutkimusmenetelmiä, kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen eroja. Perusteluja miksi olen päätenyt niistä toiseen vaihtoehtoon ja myös sille, miksen päätenyt toiseen.

Tutkimusmenetelmänä on käytetty haastattelua asiantuntijoiden kanssa teemahaastatteluna ja tuloksia on tutkittu hyödyntämällä aineistotriangulaatiota.

3.1 Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen

Kvalitatiivisen, eli laadullisen tutkimuksen on tarkoitus ymmärtää yksilöiden käsityksiä maailmasta. Tutkijat epäroivät sosiaalisten tosiasioiden olemassaoloa ja kysyvät voiko teellistä lähestymistapaa käyttää soveltaen tekemisissä. Kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on käsittää numeroimattoman datan syvällistä analyysia. Numeroiden pyörittelyn sijaan kysytään miksi ja miten asiat tapahtuivat. (Bell & Waters 2018, 312.)

Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa syvennyttään numeeriseen tietoon hyödyntämällä jäsennelyjä ja ennalta määrättyjä tutkimuskysymyksiä. Kvantitatiiviset tutkijat poimivat tosiasioita ja analysoivat niiden suhdetta toisiinsa. Tulokset johdattavat tilastolliseen analyysiin soveltamalla eri tekniikoita, jotka toteuttavat kvantitatiivisia ja mahdollisesti yleistäviä johtopäätöksiä tuloksista. (Bell & Waters 2018, 313.)

Käytän tutkimuksessani kvalitatiivista, eli laadullista tutkimusta. Halusin saada ja kuulla laadullisen tutkimuksen avulla haastateltavien näkemyksiä kuinka he näkevät kauppasodan vaikutuksia yritykseen X. En koe, että saisin samanlaisia tuloksia käyttämällä toista vaihtoehtoa.

Kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus olisi ollut tässäkin tapauksessa mahdollinen, mutta hyvin epävarma tutkimusmenetelmä, koska kvantitatiivisen tutkimuksen avulla olisi tarkoitus saada paljon strukturoidumpia vastauksia suuremmalta yleisöltä. Kvantitatiivisella tutkimuksella olisi voinut erottaa, tekeekö kyselyn yritys X:n asiakkaille kauppasodan vaikutuksista vaiko yleisen kyselyn monelle yritykselle saaden vastauksia kauppasodan vaikutuksista eri yrityksiin. Valitettavasti tässä tilanteessa vastaukset olisivat olleet hyvin minimaalisia, että ”vaikuttaa, ei vaikuta” tavalla, koska voi myös olla, että kauppasota näkyy jollakin tavalla yritysten arjessa tai ei näy ollenkaan.

3.2 Haastattelut

Haastattelut ovat hyödynnetympiä tiedonkeruutapoja laadullisessa tutkimuksessa, jossa tutkijat ja haastateltavat keskusteleivat enemmän tai vähemmän strukturoidusti tai ei-niin järjestelmällisesti asioista liittyen tutkimusaiheeseen. Haastatteluja tehdään tutkimusaineiston keräämiseksi, jota on tarkoitus analysoida ja tulkita tutkimustulosten selvittämiseksi. (KvaliMOTV 2020a.)

Haastatteluissa on tietynlaisia piirteitä, joista tunnistaa, että kyseessä on haastattelu. Haastattelut ovat ennalta suunniteltuja, haastattelijalta lähtöisin ja ovat haastattelijan ohjaamia. Haastattelun aikana osapuolet tuntevat omat roolinsa liittyen siihen, mitä tekee eli haastattelija tietää mitä kysyä ja haastateltava tietää mitä vastaa hetken kuluessa. (KvaliMOTV 2020a.)

Haastateltaessa asiantuntijoita on otettava huomioon heidän olevan oma ryhmänsä, jossa on hyvä ottaa huomioon tiettyjä piirteitä. Millainen haastattelu voisi sopia kohdatessaan ja haastatellessaan asiantuntijaa? Ja kuinka tunnistaa asiantuntijan? (Hyvärinen, Nikander & Ruusuvuori 2017, 9.)

Asiantuntijan määrittelyyn on monenlaisia määritelmiä. Asiantuntijuutta voi ilmetä tiede-, ammatti- tai instituutioperusteiden kautta. Ihmiset määrittelevät asiantuntijaksi henkilön, jolla on tietyistä osaamisalueista paljon tietoa ja joka on sitä myöten kerryttänyt kokemusta, jota välttämättä toisella ei ole, joka kuvastaa tässä tapauksessa maallikkoo. Asiantuntijan kerryttämä tietämys asioista on voinut tulla ammatillisten tehtävien tai aseman kautta. (Hyvärinen, Nikander & Ruusuvuori 2017, 9.)

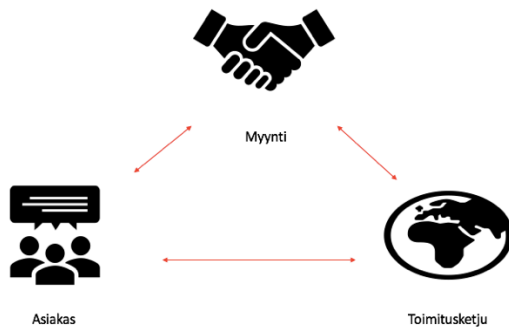
Teemahaastattelu esittäytyy keskustelunomaisena tilanteena, jossa käsitellään ennalta suunniteltuja teemoja. Teemahaastattelun tarkoituksena ei ole noudattaa tarkkoja, yksityiskohtaisia, valmiiksi muotoiltuja kysymyksiä vaan toimia strukturoidummin verrattuna avoimeen haastatteluun. (KvaliMOTV 2020b.)

Teemahaastattelun kysymyksiin valikoidaan aiempien tutkimusten ja aihepiirien tutustumiseen pohjautuvia valmiita aihepiirejä, teemoja, jotka toimivat kaikille haastateltaville samalla tavoin. Teemahaastattelun tarkoituksena on kohdentaa tiettyihin teemoihin kysymällä aihepiirien perehtymistä ja tilanteen tuntemista haastateltavilta. (KvaliMOTV 2020b.)

3.3 Tutkimusten suorittaminen & analysointi

Tapaustutkimus eli case study antaa yksittäisille tutkijoille mahdollisuuden tutkia ongelmaa yhdestä näkökulmasta läpikotaisin. Tapaustutkimuksessa on tarkoituksena tunnistaa organisaatioiden ja yksilöiden prosessit, niiden seuraukset järjestelmien toteuttamiseen ja organisaation toimintaan. (Bell & Waters 2018, 29.)

Tutkin yhden asiakkaan näkökulmasta, miten kauppasota vaikuttaa heihin. Tutkin, miten myyjä näkee kauppasodan Yritys X:n ja myynnin näkökulmasta, miten myydä tuotteita alihankinnasta asiakkailleen. Viimeisenä olen tutkinut kauppasotaa toimitusketjun ja alihankinnan näkökulmasta.



Kuva 7. Myynti <-> Asiakas <-> Toimitusketju

Tutkimusta varten on tehty kolme eri haastattelua. Kaikille haastatteluille on tehty omat haastattelurungot, jotka löytyvät Liite 1 alkaen. Olen valinnut yhdessä toimeksiantajani kanssa keitä haastattelin opinnäytetyötäni varten.

Ensimmäinen haastateltava on Yritys X:n Yhdysvaltojen alueen myyntijohtaja. Haastattelu on suoritettu hänen kanssaan englanniksi.

Toinen haastateltava on Yritys X:n asiakas, joka tällä hetkellä tilaa Kiinan alihankinnasta tuotteita kauppasodan aikaan. Asiakas sijaitsee fyysisesti Yhdysvalloissa. Häntä on haastateltu suomeksi.

Kolmas haastateltava on Yritys X:n toimitusketjupäällikkö, joka vastaa alihankinnasta. Toimitusketjupäällikköä haastateltiin suomeksi.

Toimeksiantaja ehdotti henkilöitä, joita voisin haastatella. Esimerkiksi hän ehdotti, että voisin haastatella meidän Yhdysvaltojen toimipisteen myyntijohtajaa sopivasti silloin kun hän tulee tammikuussa työmatkalle Suomeen. Hän kertoi, että myyntijohtaja voisi tuoda asiakkaiden näkemyksiä kauppasodan vaikutuksista, koska on tiiviisti asiakkaidensa kanssa tekemisissä ja tietää puhua yleisellä tasolla. Lisäksi hän asuu Yhdysvalloissa joten siinäkin mielessä häneltä löytyy omat näkemyksensä.

Toimeksiantaja ehdotti seuraavaksi haastateltavaksi Yritys X:n asiakasta, jolla on ollut mahdollisuus tilata Yritys X:n Kiinan alihankinnasta tuotteita Yhdysvaltoihin. Täten toimitusketjupäällikkö oli hyvä vaihtoehto haastateltavaksi, sillä toimitusketjupäällikkö tekee tiiviisti yhteistyötä alihankintojen kanssa.

Koska hyödynnän tutkimuksessani aineistotriangulaatiota, olen valinnut kysymyksiksi tiettyjä teemakysymyksiä ja muokannut niitä haastateltavien taustoihin ja työkuviin sopiviksi, vastaamaan paremmin päätavoitteen tutkimuskysymyksiin.

Ensin olen halunnut haastatella yleisesti kauppasodan suorista vaikutuksista asiakkaan, myynnin ja toimitusketjun näkökulmasta. Esimerkiksi kuinka kauppasota on suoraan vaikuttanut Yritys Y:n toimintaan tämän kahden vuoden aikana. Tärkeä kysymys teemaan oli millaisia toimenpiteitä haastateltavat ovat joutuneet tekemään kauppasodan aikana tai ovatko asiat muuttuneet organisaation sisällä jotta yritys selviää kauppasodasta.

Teemakysymykseksi on myös sopinut myynnin vaikutukset, jolla on ollut tarkoituksena selvittää onko myynti vähentynyt vai lisääntynyt kauppasodan aikana ja millä alueilla. Myös byrokratiakysymykset ovat sopineet teemakysymyksiksi, koska kauppasota on varmasti tuonut jonkinlaisia byrokraattisia ongelmia.

Olen pystynyt haastattelemaan byrokratiakysymyksissä drawback:n hyödyntämistä käytännössä, eikä pelkästään teoreettisesti, joten se on ollut yksi kysymys minkä olen lisännyt pelkästään asiakkaalle.

Lisäksi haastateltavat toivat omia näkemyksiään Yhdysvaltojen tullin informoinnista uusista tullitariffimuutoksista, etenkin ne jotka asuvat siellä on ollut hyvä teemakysymys. Kyseiset haastateltavat ovat pystyneet tuomaan oman näkemyksiä CBP:n informointiin. Myös Kiinan tullin näkemykset ovat olleet kiinnostavia kuulla.

Olen myös halunnut kysyä heidän näkemystään, omana teemakysymyksenä kaikille, kauppasodan päättymisestä tai sen toivomisesta, kuinka se päättyisi tai mitkä voivat olla pelitekijät sen päättymiseen. Tarkoituksena on ollut suunnitella teemakysymyksiä ja sitä myöten keksiä lisää sopivia kysymyksiä haastateltaville. Myös haastattelun aikana on tullut lisäkysyttävää.

Analysoin tutkimuksia siten, että haastattelin haastateltavia ja nauhoitin kyseiset haastattelut puhelimeni nauhoitussovelluksella. Kun haastattelut olivat ohi, keskityin purkamaan haastattelut kirjoittamalla sanasta sanaan Word-dokumenttimuotoon. Purin haastattelut siten, että laitoin kysymäni kysymykset esille ja kysymysten alle laitoin ranskalaisilla viivoilla aina lauseet.

Tutkimusten analysointimenetelmänä toimii haastattelujen tulosten litterointi sekä analysointi. Tutkimusten analysoinnilla oli tarkoitus kirjoittaa puhtaaksi siten, että näen miten kyseiset haastateltavat ovat vastanneet mihinkin kysymykseen. Tutkimusten analysoinnilla pystyin helposti yhdistämään vastaukset mihinkä teemaan tahansa. Pystyin myös tulkitsemaan ja löytämään yhtäläisyyksiä, vastasiko haastateltava samalla tavalla johonkin kysymykseen vai ei.

Pystyin helposti teemojen myötä poistamaan tiettyjä analysoituja vastauksia, jos haastateltava ei vastannut tutkimuskysymykseen tai vastaus ei liittynyt ollenkaan aiheeseen. Jouduin tekemään litterointia rankalla kädellä, ettei mene ohi aiheen. Koska opinnäytetyön toimeksiantaja toimii työssäni nimettömänä, he ovat toivoneet, ettei tutkimustuloksissa paljastuisi mitään sellaista, mistä pystyisi tunnistamaan toimeksiantajan herkästi

3.4 Triangulaatio

Triangulaatio on eri menetelmien, tutkijoiden, tietolähteiden ja teorioiden sekoittamista tutkimuksessa. Triangulaatiotutkimuksessa on tarkoitus ottaa monia eri näkökulmia ja lähestymistapoja tutkimuksessa. Erilaisia päätriangulaatioita ovat esimerkiksi aineistotriangulaatio, tutkijatriangulaatio, teoriatriangulaatio ja menetelmätriangulaatio. Myös analyysitriangulaatio, on sellainen jossa tutkimusaineiston analyysissä hyödynnetään eri analyysitapoja. Monitriangulaatiolla voidaan käyttää useaa eri triangulaatiotyyppiä. (KvaliMOTV 2020c.)

Triangulaation avulla tarkastetaan tietojen pätevyyden kerää yhdistämällä ja käyttämällä eri lähteitä. Triangulaatiossa sovelletaan useita tutkimusmenetelmiä ja yhdistetään ja käytetään tutkittaessa samaa aihetta tai ilmiötä. Katsomalla asiaa eri näkökulmista voi tutkija vakuuttaa tai kumota yhden menetelmän havainnot toisen kanssa. (Bell & Waters 2018, 140.)

Hyödynnän opinnäytetyössäni triangulaatiotutkimuksesta aineistotriangulaatiota, jossa hyödynnän eri tiedon kohteita. Olen tutkinut Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasotaa myyjän, asiakkaan ja toimitusketjun näkökulmasta. Tuon näkökulmia näistä seuraavista kolmesta asiasta luvun neljä tutkimustuloksissa.

3.5 Reliabiliteetti & validiteetti

Reliabiliteetti kertoo kuinka testi tai menetelmä antaa vastaavia, samoja tuloksia jatkuvissa olosuhteissa muuttumattomissa tilanteissa. Täsmällinen kysymys voivat luoda eräänlaisia vastauksia tietyissä tilanteissa mutta erilainen vastaus toiseen voi olla epäluotettava. (Bell & Waters 2018, 140.)

Mielipidekysymykset voivat toteuttaa erilaisia vastauksia monista syistä. Esimerkkinä, vastaaja on katsonut televisio-ohjelman, joka on voinut vaikuttaa hänen vastaukseensa josta joko tykkäsi tai ei tykännyt. (Bell & Waters 2018, 141.)

Seuraavia on hyvä ottaa huomioon, kun tarkastelee kysely tai haastattelun tutkimuskohteita: Voisiko kaksi eri haastattelijaa saada saman tuloksen haastatteluista, käyttämällä samaa aikataulua tai menettelytapaa? Tai voisiko haastattelija saada saman vastauksen eri menettelytapojen avulla? (Bell & Waters 2018, 141.)

Validiteetti voi todistaa mittaako vai kuvaako sitä, joka olisi tarkoitus mitata tai kuvata. Tutkijan on oltava tietoinen siitä, että ohjaako tutkimusmenetelmä lisäyksiä, joita ei voi perustella tiedoilla vaan tutkimusvastauksilla. (Bell & Waters 2018, 141.)

4 Tutkimustulokset

Tämä luku 4 käsittelee myyntijohtajan, asiakkaan ja toimitusketjupäällikön haastattelujen tutkimustuloksia. Luvun 4 lopussa, 4.4. on Yhteenveto haastattelutuloksista ja kuinka ne vastaavat päätaivoitteisiin ja alataivoitteisiin. Alaluvussa 4.4. löytyy yhteenvetoni ja vastaukseni liittyen myyntiin. Haastattelujen kysymykset löytyvät Liite 1 alkaen Liite 3 asti.

Haastatteluiden aikataulu oli sekä myyntijohtajan että asiakkaan kanssa samana päivänä eli 13. tammikuuta 2020. Asiakkaan haastattelu kesti neljäkymmentä minuuttia kuten myyntijohtajan haastattelukin. Toimitusketjupäällikön haastattelu pidettiin 18. helmikuuta 2020. Toimitusketjupäällikön haastattelu kesti neljäkymmentä minuuttia. Kysyin Myyntijohtajalta lisäkysymyksiä 16. maaliskuuta 2020 Skypen välityksellä.

4.1 Myynti

Myyntijohtaja on kommentoinut, että asiakkaat ovat olleet huolestuneita kauppasodan vaikutuksista yrityksiin Yhdysvalloissa. Asiakkaan toimialasta riippumatta, asiakkailla on herännyt huolta siitä, kuinka kauppasota tulee vaikuttaa bisnekseen. Ja myös se, tuleeko kaupankäynti toipumaan kauppasodan aikana tapahtuvista menetyksistä? Myyntijohtaja kuvasi asiaa sanoin "Will the business ever recover?"

Toimialan markkinatilanne on hieman laskenut tällä hetkellä verrattaessa pari vuotta sitten olevaan tilanteeseen. Myyntijohtaja on sitä mieltä, ettei se johdu kauppasodasta, vaan kyse oli enemmän toimialakohtaisesta markkinatilanteesta.

Tiettyjen asiakkaiden kanssa on käytetty lausetta "that business went down" jos jokin tilanne on muuttunut radikaalisti kauppasodan aikana. Niiden asiakkaiden, jonka kanssa "that business went down" elvytellään olemassaolevaa asiakassuhdetta, jotta tilauskanta säilyy ennallaan. Yritys X:n asiakkaiden toimialoja on erilaisia. Tietty toimialat, joilla asiakkaat toimivat, ovat herkempiä kauppasodan aikaan ja on myös asiakkaita, jotka eivät ole niin herkkiä ja ei kärsisi niin pahasti. Jos asiakkaalla menee huonosti, niin asiakkaan vaikutus näkyy myöhemmin Yritys X:n tilauskannassa ja myynnissä.

Myyntijohtaja kokee, että Kiinalla on mennyt kauppasodan myötä huonommin ja esimerkiksi Kiinan BKT:n kasvu on laskenut tämän myötä. Hän myös kommentoi, että tällaiset "multiple divisions", niinkuin esimerkiksi Yritys Y (joka on tässä opinnäytetyössä mukana, asiakkaan näkökulmasta haastateltavana). Yritys Y:n emoyhtiö hoitaa tämän Yritys Y:n puolesta drawback-tariffinpalautushakemukset niistä tariffeista, mitkä "kierrätetään" pois Yhdysvalloista.

Myöskään myyntijohtaja ei ole kuullut tai saanut mitään informaatiota Yhdysvaltojen tulli- eli CBP:ltä. Ainoastaan vaan sen, kun ongelmana oli, että CBP tulkitse kaikki tuotteet kiinalaisiksi, kun kauppalakulla käytettiin CN - nimikkeistön tullitariffikoodia. CN – tullinimikkeistön koodi on lyhenne, joka tulee sanoista Combined Nomenclature. Kyseisellä nimikkeellä ei ollut siis mitään yhteyksiä Kiinaan. Ainoat byrokratiahaasteet, mitkä myyntijohtaja kokee, johtuvat tariffeista ja niiden aiheuttamasta epävarmuudesta.

Uusien asiakassuhteiden luomisessa myyntijohtaja ei ole nähnyt kauppasodan vaikutuksia. Hän on todennut ainoana vaikutuksena, että Yritys X yrittää elvyttää tilannetta asiakkaan kanssa, jolla ”that business went down” kauppasodan johdosta. Myyntijohtajan mielestä ”we still have same relationship as we have prior that.” Hän kuvaili asiaa sanoin ”The only relationship was impacted from Customer relationship point but from business relationship it was normal”

Myyntijohtajan mukaan, Yritys X ei ole menettänyt yhtäkään asiakasta Yhdysvalloissa tai muualla kauppasodan takia. Myöskään riskiä ei nähdä siinä, että asiakkaat vaihtaisivat toimittajaa, varsinkaan jos kyse on Yritys X:lle strategisista asiakkaista.

On kyllä asiakkaita, jotka ovat kyselleet tilauksia Kiinan ulkopuolelta. Myyntijohtajan sanoin: ”Japan is fine” mutta kaikkiin erilaisiin vaatimuksiin ei voida vastata, kun ei ole resursseja ja voidaan vastata vain siihen mitä on tarjolla. Myyntijohtaja on sitä mieltä, että alihankkijaliiketoiminta ja liiketoiminnan tiukentaminen pysyisivät silti ennallaan.

Miettien maiden välistä vientivetoisuutta, myyntijohtaja näkee suurena ongelmana maiden välisen kaupan alijäämän. Asiaa ei voida korjata yhdessä yössä, mutta pitkällä aikavälillä Yhdysvallat voisivat näyttää hallitsevan sen mihin Kiina ei pysty lyhyessä ajassa. Kuvaili sanoin ”they are able to take managed of that.”

Kauppasodan päättymisen vaihtoehdoista esitettiin monenlaisia ajatuksia. Esimerkiksi ”you can be seen as status quo of going back to what is was, which was nothing, or having some kind of new deal. But I dont think it is not gonna happen.”

Vaikka uusi kauppasopimus saataisiin maiden välille, se voi joko muuttaa jotain tai sitten se ei muuta mitään. Yhdysvalloissa on tulossa marraskuussa uudet presidentinvaalit, mikä voi vaikuttaa kovasti kauppasodan jatkumoon.

Vaikka Kiina oli peruuttanut osan Yhdysvaltalaisten tuotteiden tulleista koronaviruksen takia, myyntijohtaja uskoo, että koronaviruksella tai kauppasodalla ei ole mitään yhteistä vaikutusta toisiinsa. Hän kommentoi asiaa sanoilla ”I don’t see it impacting on tariff situation because it is totally different mechanism so they are not tied up together.”

4.2 Asiakas

Haastateltavan mukaan asiakas on tilannut Yritys X:n Kiinan alihankinnasta, koska on vastannut sitä, mitä he tarvitsevat tuotteeltaan. Asiakas on välillä tilannut myös Taiwanin ja Japanin alihankinnasta sen takia ettei tarvitse maksaa tariffeja.

Asiakkaan näkemyksen mukaan kauppasota vaikuttaa siten, että he vastaanottajana ovat maksaneet tariffin kun tilaus on tullut Kiinasta. Kauppasodan aikana, tariffi oli syyskuussa 2018 noin 10 prosenttia, ja muuttui tammikuun 2019 aikana 25 prosenttiseksi. Koska omia hintoja on jouduttu nostamaan kauppasodan ja tariffien maksun takia, he ovat menettäneet yhden kotimaisen asiakkaan. Entinen asiakas päätyi vaihtamaan toimittajaa.

Asiakkaalla menee suurin osa Kiinasta tulevista tavaroista jatkoprosessin kautta muihin maihin, jolloin asiakkaalla on ollut mahdollista hyödyntää CBP:n (US Customs and Border Protection) myöntämä drawback-hyvitysmahdollisuus saada kaikki tariffit takaisin noin vuoden sisällä hakemuksen jättämisestä.

Drawback toimii Yhdysvalloissa tariffin palautuksena. Drawbackissa on kaksi eri maksuhyvitys mahdollisuutta. On mahdollista ottaa pikakäsittelyyn, jolla saa kolmen kuukauden sisällä tariffeista hyvitykset. Jos ei ole pikakäsittely, niin maksuhyvityksen saa vasta 315 päivän kuluessa.

Asiakas on sanonut Yritys X:lle, että mielummin tilataan Suomen tehtaalta kuin Kiinasta, jotta ei tarvitsisi maksaa tariffeja.

Asiakas kommentoi liittyen kilpailukykyyn sanoin ”jos miettii käytännössä kiinalaisia laite-toimittajia, niin niiden kilpailukyky on kärsinyt kauppasodan myötä. Mutta sen laskun tavaltaan maksaa amerikkalaiset firmat tietyssä mielessä” koska kukaan ei halua maksaa tariffeja.

Ainoana byrokratiana kauppasodan myötä on tullut ylimääräinen paperisota, joka on lisääntynyt aiempaa enemmän Kiinasta tulevista tuontilähetyksistä. Kiinasta tulevat lähetykset on pitänyt maksaa tariffit tullauksen yhteydessä, ennen kun lähetys saapuu tehtaalte.

Kauppasodan myötä on tapahtunut niin, että vaikka tuotteet olisivat lähteneet Suomesta, kuriirin kautta CBP:n myötä alkuperämaaksi on leimattu Kiina. Tässä tilanteessa on tullut samat tariffimaksut kuin tuote olisi tullut Kiinasta, vaikka on tullut Suomesta. Alkuperämaa on onneksi voitu oikaista kuriirin ja CBP:n kanssa maksamalla tietty dollarimäärä per dokumentti.

Sama kuriiri on tulkinnut omin päin käyttämällä asiakkaan eri verotunnusta tuonnissa, mikä sijaitsee muualla. Koska kyseessä sama yhtiö ja omistaja niin ”ei ole tarvinnut tappella.” CBP on alkanut tarkistaa laskujen tariffikoodeja ja muutaman kerran on käynyt sekaannuksia, että on tulkittu vääräksi tuotteeksi väärän ”tariffikoodin” myötä.

Asiakas kokee, että Yhdysvaltojen tullien sivut liittyen tariffeihin ovat hyvin informatiivisia ja huolitsijat osaavat tarvittaessa olla yhteydessä asiakkaisiin ilmoittaakseen niistä. Drawback prosessina ”voisi olla huomattavasti paljon selkeämpi, aika monimutkainen, sikäli hyvä puoli on se, että on vaan yhdenlaista tuotetta eikä yhtään 5000 eri tuotekoodia olemassa.”

Asiakas kokee, että kauppasodan ja viimeisten tullien purun jälkeen tilanne normalisoituu ja ei ainakaan tarvitse maksaa näitä suuria tariffikuluja. Asiakkaalla on ollut mahdollista hyödyntää drawback-systeemiä jo ennen kauppasodan alkua, joten kun kauppasota päättyy, niin tilanne asiakkaan kohdalla jatkuu samankaltaisena. Paperityö vaan vähenee. Asiakas joutuu kuitenkin odottamaan rahojaan takaisin tariffeista Yhdysvaltojen valtiolta.

4.3 Toimitusketju

Haastateltava kuvaili tilannetta sanoen: ”kauppasota on ollut yleisenä puheenaiheena Kiinassa ja asiakkailla. Kun kauppasota paheni, niin siitä alettiin puhumaan vähän enemmän. Tähän mennessä (helmikuun 2020 puolivälissä) puheenaihe on vähän jäähtynyt kun ollaan totuttu tähän ja tavallaan on tullut muita puheenaiheita esimerkiksi koronavirus.”

Aluksi oli jouduttu miettimään mitä tehdään tuotteille, jotka menevät Kiinasta Yhdysvaltoihin ja erilaisia vaihtoehtoja oli mietinnässä. Suorat vaikutukset alihankintaan ovat näkyneet pienentyneinä määrinä kauppasodan ja yleisen markkinatilanteen takia. Myynnit ovat

vähentyneet korkeiden tuontikulujen takia. Tilanteen on pystynyt pelastamaan sillä, että on ollut mahdollisuus siirtää osa asiakastilauksia Kiinan alihankinnasta muihin alihankintapaikkoihin, esimerkiksi Japaniin, Taiwaniin sekä myös Yritys X:n päätehtaalle Suomeen.

Tarkkaa syytä ei tiedetä johtuuko tilauksen ja alihankinnan vähentyminen yleisestä markkinatilanteesta vai kauppasodasta.

Toimitusketjupäällikön mukaan on jouduttu miettimään erilaisia toimenpiteitä kauppasotaa varten. Ensimmäisenä vaihtoehtona olisi ollut, että asiakas tilaa Kiinan alihankinnasta ja maksaa tilauksesta koituvat kaikki kulut. Jotkut on maksaneet ja jotkut ei, koska muualla ei saa näitä tuotteita.

Toisena vaihtoehtona on ollut, että tuotteiden, jotka olisivat menneet Kiinasta Yhdysvaltoihin, mahdollinen kierrätys olisi tapahtunut Suomen kautta alihankinnasta. Haastavana puolena oli se, että ei tiedetä mitä tulliviranomaiset sanoisivat siihen. Tuotteille, jotka olisivat tulleet väliaikaisena vientinä takaisin Suomeen, olisi pitänyt Suomessa tehdä jotain lisäarvoa tuottavaa prosessia, että alkuperämaaksi olisi muuttunut Kiinan sijasta Suomi. Muuten "oltaisiin jouduttu suureksi maksumieheksi, jos prosessi olisi epäonnistunut."

Myös alihankkija on ollut yhteistyöhaluinen ja ehdottanut toisen alihankinnan kautta kierrätystä, esimerkiksi Taiwanin kautta, mutta Yritys X ei suostunut siihen.

Toimitusketjupäällikkö luonnehti vaihtoehtoja "tällaisia luovia ratkaisuja ollaan keksitty."

Näihin ei päädytty suuren riskin vuoksi sillä tulliviranomaiset olisivat voineet silti tulkita ne kiinalaisiksi tuotteiksi ja siitä koituvat kulut olisivat tulleet meidän maksettavaksi.

Yhteenvetona tähän kysymykseen, että ainoana toimivana ratkaisuna on nähty Yritys X:n yhdysvaltalainen asiakas, joka tilaa Kiinan alihankinnasta ja tekee itse lisäarvoa tuottavan prosessin, jotta saa tariffit takaisin. Myös osa tilauksista on pyritty siirtämään Yritys X:n suomalaiselle tehtaalle kauppasodan takia ja mahdollisesti reitittämään tuotteita uudelleen.

Haastateltavan mukaan byrokratia oli ikävä kokemus Kiinan tullissa. Kun uusia tullirajoitteita tuli, aiheettomia tullitarkastuksia järjestettiin lähetyksistä, jotka olivat menossa nimenomaan yhdysvaltalaisille asiakkaille. Kiinan tulliviranomaiset eivät hyväksyneet lähetyksiä, jotka eivät sisältäneet Made in China -tekstiä.

Kyseistä tekstiä ei ole koskaan ollutkaan ja tämä oli ensimmäinen kerta kun Kiinan tulliviranomainen on määrännyt, mitä asiakaslähetyksissä pitää lukea. Lopulta tilanne päättyi hyvin, kun Kiinan tullin kanssa päästiin sopuun ja päästi tavarat matkaan asiakkaille.

Haastateltavan mukaan kauppasodalla on ollut erittäin merkittävä kustannusvaikutus yhdysvaltalaisille asiakkaille, jotka eivät välttämättä suostu maksamaan korkeampaa hintaa. Vieraillessaan uuden tehtaan avajaisissa Kiinassa, oli puheenaiheena kauppasodan lisäksi kotimainen toimitusketju ja miten se saadaan aikaiseksi. Kauppasodan kummatkin osapuolet, eli Kiina ja Yhdysvallat pyrkivät parantamaan omia, kotimaisia toimitusketjuja.

Haastateltavan mukaan sitä, tuleeko kauppasodan jälkeinen elämä normalisoitumaan tai palaamaan ennalleen, ei voida vielä sanoa. Se, että kauppasota ratkeaisi ja tullit purettaisiin riippuu muun muassa kuluvan vuoden Yhdysvaltojen Presidentin valinnasta. Uusia alihankkijoita testataan koko ajan, muun muassa Malesiasta ja Italiasta etsitään potentiaalisia vaihtoehtoja.

Haastattelua tehtäessä helmikuussa, koronavirus levisi Kiinassa. Kauppasodan ratkeamiseen voi haastateltavan mukaan vaikuttaa monikin asia. Haastateltava ei tiedä palaako tilanne koskaan ennalleen. Hän veikkaa, että välttämättä ei palaa, koska tilanne voi johtaa siihen, että Yhdysvallat etsii kotimaisia tai Kiinasta riippumattomia vaihtoehtoisia reittejä ja Kiina investoi samalla omaan tuotantoon ja sisäiseen toimitusketjuun.

4.4 Yhteenveto

Vertailemalla tutkimuksen päätavoitteen, alatavoitteen kysymyksiin mitä hain haastattelukysymyksilläni, ovat jonkun verran yksimieliset. Alla löytyy taulukoissa lyhyet yhteenvedot päätavoitteen kysymyksiin.

Taulukko 4. Vaikutus tilauksiin/hintaan

| Yhteenveto | Miten vaikuttaa tilauksiin/hintaan? |
|---------------|---|
| Myynti | Asiakkaat siirtyneet ostamaan Yritys X:n Suomen tehtaalta ja muista Yritys X:n alihankinnoista kauppasodan aikana. |
| Asiakas | Ei ole Kiinassa asiakkaita, niin ei näy. Ainoastaan raaka-ainepuolella. Olemme nostaneet omia hintoja myös, koska maksamme itse tariffin. |
| Toimitusketju | Myynti on vähentynyt etenkin Kiinan alihankinnan osalta. Kiinan alihankinta on tällä hetkellä hyvin pientä. |

Päätavoitteen tutkimuskysymyksissä ja haastatteluissa kysyin onko hinta tai myynti nous-
 sut kauppasodan molemmilla osapuolilla. Jos asiaa katsoo Kiinan alihankinnan näkökul-
 masta, niin Yritys X:n asiakkaat ovat keskittyneet ostamaan tuotteet Kiinan alihankinnan
 sijaan Yritys X:n Suomen tehtaalta tai sitten muista alihankinnoista, kuten esimerkiksi Ja-
 panin alihankinnasta. Asiakkaan sanoin ”kauppasota vaikuttaa ostokäyttäytymiseen,
 mutta sillä ei ole merkittävää pysyvää vaikutusta.”

Taulukko 5. Hinta

| | |
|---------------|--|
| Yhteenveto | Nouseeko kokonaishinta? |
| Myynti | Ostohinta on noussut tariffien kautta. |
| Asiakas | Ostohinta on noussut tariffien kautta. Olemme nostaneet omia hintoja myös, koska maksamme itse tariffin. |
| Toimitusketju | Ostohinta on noussut tariffien kautta. |

Päätavoitteen tutkimuskysymyksissä ja haastatteluissa kysyin onko hinta noussut kauppasodan molemmilla osapuolilla. Tutkimuksessa myös selvisi, että hinta on noussut tuontitariffien myötä. Eli tuotteen hinta kallistuu, jos asiakas maksaa itse lähetykseen kuuluvat tuontitariffit ja verot, kun tulevat Kiinasta Yhdysvaltoihin.

Se mikä selvisi myös, että asiakas, joka oli haastateltavana, joutui itse nostamaan hintoja kotimaisen asiakkaan kohdalla, koska yrityksenä he maksavat tuontitariffeista. (jotka tosin myöhemmin tulevat drawback- hyvityksen muodossa takaisin.) Täten asiakas menetti itse kotimaisen asiakkaan hinnan nousun myötä. Tämä oli samalla vastaus yhteen opinnäytetyön päätavoitekysymykseen, eli ”vaihtaako toimittajaa?” Toimittajan vaihdon myötä toimitusketjun puolelta menetettiin monta asiakasta kauppasodan vuoksi, kun asiakkaat vaihtoivat Kiinan alihankinnan Japanin alihankintaan.

Taulukko 6. Byrokratia

| | |
|---------------|--|
| Yhteenveto | Lisääntyykö byrokratiaa? |
| Myynti | Tariffitilanne on aiheuttanut oman byrokratiansa ja CN-nimikkeistökoodin virheellistä tulkintaa. |
| Asiakas | Lisää paperitöitä drawback-hakemusten myötä, kuriirin ja Yhdysvaltain tullin kanssa ollut virheellistä tulkintaa tuotekoodin kanssa. |
| Toimitusketju | Alkuhaastavuudet Kiinan tullin kanssa, kun ei päästänyt tavaroita lähemään matkaan. |

Vastaukset pääkysymykseen byrokratian lisääntymisestä ovat kaikkien haastateltavien, eli asiakkaan, toimitusketjun ja myyntijohtajan näkökulmasta samankaltaiset.

Toimitusketjun näkökulmasta byrokratia lisääntyi Kiinan tullissa. Asiakkaan näkökulmasta ylimääräinen paperisota drawback – hakemusprosessia varten lisäsi byrokratiaa Yhdysvaltojen tullin kanssa. Myyntijohtajan näkökulmasta tuontitariffit ovat tuoneet oman byrokratiahaasteensa, mikä heijastuu asiakkaisiin. Myös se, että usein emoyhtiöt joutuvat tekemään drawback – hakemusprosessin on byrokraattista.

Taulukko 7. Kilpailukyky

| | |
|---------------|---|
| Yhteenveto | Miten vaikuttaa kilpailukykyyn? |
| Myynti | Haasteena, että Kiinan puolella on ryhdytty toimiin sen varmistamiseksi, että Kiinan toimitusketju ei rajoitu Yhdysvaltoihin. |
| Asiakas | Kiinan kilpailukyky on heikentynyt, mistä amerikkalaiset yritykset tavaltaan maksavat. |
| Toimitusketju | Kiinan osalta huonosti. Molemmat osapuolet keskittyvät parantamaan kotimaisia toimitusketjuja. |

Tutkimuksen mukaan kilpailukyky on kärsinyt kauppasodasta. Asiakkaan näkökulmasta kauppasota vaikuttaa ostokäyttäytymiseen, joten tilauskanta on vähentynyt myös toimitusketjun puolella.

Toimitusketjun näkökulmasta Kiinan alihankinta on hyvin pientä nykyisin ja kilpailukyky on heikentynyt molemmissa maissa. Molemmat osapuolet, eli Yhdysvallat ja Kiina keskittyvät

panostamaan omiin kotimaisiin toimitusketjuihin. Myyntijohtaja ei näe, että myyntiä olisi tapahtunut merkittävästi, mutta jos tapahtuisi, niin olisi strategia näyttää Kiinalle, että kyllä mekin osaamme pelata tätä peliä. Myyntijohtaja näkee, että Yhdysvalloille haaste voisi olla se, että Kiinan puolella on ryhdytty suuriin toimiin sen varmistamiseksi, että Kiinan toimitusketju ei ole riippuvainen Yhdysvalloista. Kiina on ottanut suuren harppauksen kyseisessä asiassa, koska Kiina on huolissaan suuresta alijäämästä Yhdysvaltojen kanssa.

Tutkimuksen mukaan kauppasodan vaikutukset tilauksiin ja myyntiin ovat olleet vähäisiä toimitusketjun näkökulmasta. Asiakkaan näkökulmasta kauppasodalla ei ole vaikutusta itse myyntiin, ainoastaan raaka-ainepuoleen, koska ei ole asiakkaita Kiinassa. Tähän korjaavana toimenpiteenä asiakas toivoisi, ellei Kiinasta haluta tilata, niin Yritys X:n Suomen päätehtaalta onnistuisi tehdä tilaukset.

Taulukko 8. Toimittajan vaihto

| | |
|---------------|--|
| Yhteenveto | Vaihtaako toimittajaa? |
| Myynti | Yritys X ei ole menettänyt yhtään asiakasta. |
| Asiakas | Yksi kotimainen asiakas on menetetty, koska ollaan nostettu omien tuotteiden hintoja tariffien nousujen takia. |
| Toimitusketju | Asiakkaat tilaavat mieluummin Japanin alihankinnasta verrattavissa Kiinan alihankinnasta. |

Alatavoitteen yhteenvedosta, kuinka yritys saa nopeasti tiedon tullitariffeista. Tutkimusten mukaan jokainen haastateltava sanoi, ettei Yhdysvaltojen tulli, CBP ollut informoinut uudesta tullitariffien noususta kauppasodan aikana. Asiakas kommentoi ”CBP:n sivuilta löytyy paljon infoa liittyen tariffeihin, mutta he eivät aktiivisesti tiedottaneet asiasta mitään.” Asiakas kertoi huolitsijoiden kertoneen, koska ”tiedetään jos jotain ei ole maksettu, koska huolitsijat eivät halua lainata yhtään rahaa käytännössä.”

Tutkimustulokset osoittivat, että yritys pystyy ostamaan tuotteita Kiinasta Yhdysvaltoihin saamalla hyvitykset takaisin myöhemmin tuontitariffeista drawbackin avulla. Kuitenkin, drawback -prosessi saada rahat tariffeista takaisin kestää pitkään, pahimmillaan jopa vuoden. Drawback koskee ainoastaan Yhdysvalloissa rekisteröityneitä yrityksiä. Opinnäytetyön tuloksissakin on esitetty, että joko asiat voivat normalisoitua kauppasodan jäljiltä tai vasta siinä vaiheessa kun on valittu uusi Yhdysvaltojen presidentti.

Myyjä onnistuu puolustautumaan kauppasodilta tarjoamalla asiakkaille muita ratkaisuja ostaa tuotteita. On mahdollista, että tuotteet voidaan jatkossakin ostaa joko Yritys X:n Suomen tehtaalta tai muista Yritys X:n alihankinnoista, kuten esimerkiksi Japanista. Vaikka toimialan markkinat ovat alhaalla, toimitusketjupäällikön mukaan pyritään testaamaan uusia alihankkijoita kokoajan.

Ideaali tilanne voisi olla sellainen, että yritys X:llä olisi Kiinan ja Japanin lisäksi muuallakin alihankintapaikkoja. Näin Yritys X pystyy tarjoamaan ratkaisuja asiakkaille, kun on tarjolla laajempi alihankintaverkosto kauppasodan aikana. Kaikkialla resurssit ovat rajalliset ja vallitseva koronavirus on tuonut oman lisänsä. Tähän asti onneksi asiakkaille on ollut mahdollista tilata Japanin alihankinnasta ja Japani on hyvin korvannut Kiinaa. Vaikka kauppasota päättyy, niin laajemmasta alihankintaverkostosta ei ole haittaa.

Opinnäytetyön toisena alatavoitteena oli etsiä ratkaisuja kirjallisuudesta. Kuten haastatte-
luissa on todettu, kauppasota on kannustanut yrityksiä etsimään Yhdysvalloista ja Kiinasta omia kotimaisia toimitusketjuja. Toinen vaihtoehto on ollut etsiä ratkaisuja, jotka eivät olisi riippuvaisia Kiinasta. Liian korkeat kustannukset vaikuttavat asiakkaan tilapäiseen osto-
käyttäytymiseen.

Mikäli tuotteet olisivat valmistettu teräksestä tai alumiinista tai kyseessä olisivat aurinkopa-
neelit, hinnan nousu on hyvin todennäköinen näissä tuotteissa niille on asetettujen omien
tariffien vuoksi. Tullitariffit ovat muutenkin korkeita, mikä nostaa automaattisesti tuotteen
hintaa. Hintojen nousu on äkillistä tässä tilanteessa. Tukemalla asiakkaita ja tiedottamalla
suurista hinnankorotuksista auttaa asiakasta selviämään tilanteesta. Kukaan ei pidä kaup-
pasodan aiheuttamista tulliyllytyksistä, ei myyjä eikä ostaja. (Inc 2018.)

Kauppasota koskee vaan kahta aluetta, ei koko maailmaa. Yhtenä mahdollisuutena on
hajauttaa liiketoimintaa muihin alueisiin, kuten esimerkiksi etsiä alihankintatoimintaa. Tä-
män avulla tuetaan myös Suomen tehtaan tuotantokapasiteettia.

Työn kolmantena alatavoitteena oli tutkia muiden yritysten puolustautumista kaupp-
sodilta. Tuloksissa ilmeni, että yhdysvaltalainen asiakas pystyi puolustautumaan kaupp-
sodilta drawback:n avulla. Asiakas pystyi jatkamaan tilauksiaan normaalisti kaupp-
sodasta huolimatta, koska onnistui hakemaan tullinpalautushyvitykset niistä vienneistä,
jotka ovat myöhemmin poistuneet Yhdysvalloista. Valitettavasti tämä ainutkertainen tilai-
suus koskee vain Yhdysvalloissa rekisteröityneitä yrityksiä, koska drawback on mene-
telmä, joka on laillinen vain Yhdysvalloissa.

5 Johtopäätökset

Tässä luvussa käsitellään johtopäätöksiä, reflektoiden tavoitteita ja tutkimuskysymyksiin vastaamista. Lisäksi käydään läpi kehitysideoita jatkotutkimukselle ja peilataan opinnäytetyöprosessia.

5.1 Tavoitteiden peilaaminen ja tutkimuskysymyksiin vastaaminen

Yhdistin haastattelukysymykseni ja tavoitekysymykset siten että käsittelin jokaista päätavoitekysymystä ja katsoin, sainko siihen vastauksia haastatteluistani. Seurasin litteroinnin tuloksistani, ilmenikö samanlaisia ajatuksia eri osapuolilta, jotka pystyi helposti yhdistämään päätavoitekysymyksiin. Loppujen lopuksi yhdistin muutamat päätavoitekysymykset aika lailla samoiksi.

Tein alatavoitekysymyksille siten, että tutkin jokaisen vastausta tapauskohtaisesti alatavoitteen kysymyksen kanssa ja mitä kysymykseltä on vaadittu. Esimerkiksi olivatko asianomaiset saaneet mitään infoa Tullilta tulevista tullitariffeista.

Jouduin rajaamaan osan kysymyksistä ja vastauksista tutkimuksesta pois. Osittain siksi, etteivät ne liittyneet aiheeseen. Osittain myös siksi, että koin, ettei niitä ollut tarpeen tuoda julki. Sain myös hyvän vinkin viisaammalta, että ”jos ei liity aiheeseen niin voi jättää kokonaan pois.”

5.2 Jatkotutkimus 1 – kehitysideoita

Koska opinnäytetyön aihe oli tutkia kauppasodan vaikutuksia yrityksen näkökulmasta, mikä on enemmänkin väliaikainen kuin pysyvä muutos, ovat jatkotutkimusideatkin sitä myöten joko väliaikaisia tai pysyviä tutkimusideoita.

Opinnäytetyölle jatkotutkimus kehitysideoita voisi olla seuraavalaisia: haluaako tutkia millaiset vaikutukset ovat uuden kauppasopimuksen myötä suomalaiseen yritykseen. Eli jättikö edellinen kauppasota haavoja auki tai pysyviä vaikutuksia asiakkaiden ostopäätöksiin.

Toinen mahdollinen jatkotutkimusaihe voisi olla, miten presidentinvaalit vaikuttavat kahden suurvaltojen väliseen kauppasopuun ja niiden -suhteisiin. Kolmas vaihtoehto, mitä tutkia, on kuinka Kiina ja Yhdysvallat ovat parantaneet omia toimitus- ja tuotantoketjua kauppasodan jälkeen.

5.3 Opinnäytetyöprosessin reflektointi

Opinnäytetyön aihe on kiinnostanut minua jo pidemmän aikaan ja olen iloinen siitä, että toimeksiantaja ehdotti aihetta minulle. Opinnäytetyön aiheena kiinnosti eri näkökulmat ja syy-seuraussuhteet asioille, mitä on tapahtunut. Tokihan kauppasota oli verrattavissa kahden lapsen kinasteluihin siitä, kummalla on paremmat lelut.

Opinnäytetyö on prosessina mennyt ajallisesti hyvin lukuun ottamatta sitä, että haastattelunauhureiden litteroinnissa tuntui itsessään vievän enemmän aikaa kuin mitä kuvittelin. Onneksi sain ajallaan tehtyä.

Tein opinnäytetyötä erilaisessa järjestyksessä kuin mitä olisi ollut tarkoitus tehdä. Suoritin haastattelut myyntijohtajan ja asiakkaan kanssa jo tammikuusta, koska he olivat silloin sopivasti työmatkalla Suomessa. Suunnittelin kysymyksiä etukäteen ja valmistauduin niihin. Suoritin kolmannen haastattelun helmikuussa toimitusketjupäällikön kanssa. Oli hieman jännittävää tehdä haastatteluja. Haastatteluista sai todella hyvin irti ja materiaalia tätä varten. Opinnäytetyön aikataulun löytyy liitteenä 4.

Muistan kun itse mietin vähän myöhempään haastatteluajankohtaa, koska saisin sopivasti itselleni teoriaa kirjoitettua. Jälkikäteen ajateltuna näin oli parempi. Tammikuussa haastatteluja suorittaessa ei osannut yhtään aavistaa kesken prosessia opinnäytetyön aikana mitä keväällä tulee tapahtumaan, kun Suomessa ja muualla maailmalla alkoivat poikkeusolot vallitsevan koronatilanteen takia.

Syy-seuraussuhteiden takia olisi helposti osannut arvata miten asiat olisivat edenneet kauppasodassa. Vielä tammikuussa ajateltiin, että kauppasodan ensimmäisen vaiheen sopimuksen jälkeen Yhdysvallat ja Kiina alkaisivat neuvotella jo toisen vaiheen kauppasopimusta ihan normaalisti. Nyt kävi näin.

Myös Yhdysvaltojen presidentin vaalien perusteella olisi voinut arvata miten tilanne etenee. Jos Yhdysvalloilla olisi tullut uusi Presidentti tämän vuoden puolella, hän olisi voinut helposti parantaa ”maata” ja purkaa Presidentti Trumpin laatimat tuontitullit. Näin olisin voinut ajatella vielä tammikuussa.

Nyt kun kirjoitan tätä reflektointia ja ajatuksia toukokuussa, niin ei vielä kukaan tiedetä menisivätkö asiat noin sujuvasti. Opinnäytetyön prosessin aikana tilannetta hallitsi koronavirus

ja epävarmuus maailmasta Suomessa poikkeusoloja myöten. Tilanteen myötä koronaviruksella saattaa olla jonkinlaisia vaikutuksia ehkä kauppasotaankin. Jopa Yle oli uutisoinut asian otsikolla 4.5.2020 "Onko uusi kauppasota alkamassa koronakiistan takia?"

Seuraamukset olisi voineet olla erilaiset, oli sitten koronavirusta tai ei. Opinnäytetyön päättymisen jälkeen on vielä hankala sanoa, miten tilanteet etenevät. Haastattelut todisti, että haastateltavilla oli omat näkemyksensä, miten kauppasodan jälkeen tilanteet palautuvat ennalleen. Pahin mahdollinen skenaario on se, että kauppasodan vuoksi Yhdysvallat ja Kiina ovat riippumattomia toisistaan. Tämä voisi mahdollisesti tukahduttaa kansainvälistä kauppaa ja luo paineita yrityksille ja niiden asiakkaille.

Joka tapauksessa kauppasodan päättyminen on oma ajankohtansa, jota kaikki odottaa mielenkiinnolla, mitä tuleman pitää.

Lähdeluettelo

American Express Company. What is a Global Supply Chain? Luettavissa: <https://www.americanexpress.com/en-us/business/trends-and-insights/articles/what-is-a-global-supply-chain/>. Luettu: 2.5.2020.

Bell, J. & Waters, S. 2018. Doing your research project. Seventh Edition. Glasgow.

BOFIT 2018. Kiina-tietoisku. Luettavissa: https://www.bofit.fi/globalassets/bofit/seuranta/tietoiskut/bofit_kiina_tietoisku_2018.pdf. Luettu: 20.4.2020.

CBP 2020a. Section 232 Trade Remedies on Aluminum and Steel. Luettavissa: <https://www.cbp.gov/trade/programs-administration/trade-remedies/section-232-trade-remedies-aluminum-and-steel>. Luettu: 4.4.2020.

CBP 2020b. What is Drawback? Luettavissa: https://www.cbp.gov/trade/programs-administration/entry-summary/what-is-drawback?_ga=2.202838993.1730478956.1588402947-1978404456.1581421531. Luettu: 2.5.2020.

Creswell, J. 2007. Qualitative Inquiry & Research Design. Third Edition. Sage. London.

Euroopan Unionin asetus (COM/2010/0077). Luettavissa: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52010DC0077>. Luettu: 8.5.2020.

Economicshelp 2018. Absolute Advantage – definition and examples. Luettavissa: <https://www.economicshelp.org/blog/glossary/absolute-advantage/>. Luettu: 9.2.2020.

Electronic Code of Federal Regulation, 2020, Part 190. Luettavissa: [https://ecfr.io/Title-19/pt19.2.190?utm_source=search.usa.gov&utm_medium=search.usa.gov&utm_term=undefined&utm_content=undefined&utm_campaign=\(not%20set\)&gclid=undefined&dclid=undefined&GAID=1978404456.1581421531](https://ecfr.io/Title-19/pt19.2.190?utm_source=search.usa.gov&utm_medium=search.usa.gov&utm_term=undefined&utm_content=undefined&utm_campaign=(not%20set)&gclid=undefined&dclid=undefined&GAID=1978404456.1581421531). Luettu: 2.5.2020.

Goode, W. 2003. Dictionary of Trade Policy Terms. Fourth Edition. Cambridge University Press. United Kingdom.

Griffin, R. & Pustay, M. 2015. International Business A Managerial Perspective. Global Edition. Eighth Edition. Pearson Education Limited. USA.

Welling, R. 31.joulukuuta 2019. Presidentti Trump: Sopimus kauppasodan lievittämisestä Kiinan kanssa allekirjoitetaan 15. tammikuuta. Helsingin Sanomat 2019. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000006359368.html>. Luettu: 1.1.2020.

Niskakangas, T. 2020. 16. tammikuuta 2020. USA:n ja Kiinan kauppasopu syntyi, mutta jätti auki ainakin nämä kysymykset – vastauksista riippuu maiden välisten suhteiden tulevaisuus. Helsingin Sanomat 2020. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000006374616.html>. Luettu: 5.2.2020.

Hyvärinen, M., Nikander, P. & Ruusuvuori, J. 2017. Tutkimushaastattelun käsikirja. Vastapaino. Tampere. 9. (E-kirja)

Iowa State University 2019. Any real world examples of comparative advantage? Luettavissa: <https://www.econ.iastate.edu/ask-an-economist/any-real-world-examples-comparative-advantage>. Luettu: 15.3.2020.

Inc 2018. 5 Strategies for Surviving the Trade War. Luettavissa: <https://www.inc.com/gene-marks/5-strategies-for-surviving-trade-war.html>. Luettu: 8.5.2020.

Investopedia 2020. Comparative Advantage. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/c/comparativeadvantage.asp>. Luettu: 26.4.2020.

Investopedia 2019. Trade War 2019. Luettavissa: <https://www.investopedia.com/terms/t/trade-war.asp>. Luettu: 5.2.2020.

KvaliMOTV 2020a. Haastattelu. Luettavissa: https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3.html. Luettu: 13.4.2020.

KvaliMOTV 2020b. Teemahaastattelu. Luettavissa: https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html. Luettu: 13.4.2020.

KvaliMOTV 2020c. Triangulaatio. Luettavissa: https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L2_3_2_4.html. Luettu: 10.4.2020.

Logistiikan maailma 2020. Alkuperäsäännöt. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/alkuperasaannot/>. Luettu: 28.3.2020.

Maailmantalous 2013a. Protektionismi. Luettavissa: <http://maailmantalous.net/fi/abc/protektionismi>. Luettu: 21.4.2020.

Maailmantalous 2013b. WTO. Luettavissa: <http://maailmantalous.net/fi/abc/maailman-kauppajarjesto-wto>. Luettu: 7.1.2020.

Quicknomics 2015. Comparative Advantage. Luettavissa: <https://quicknomics.com/comparative-advantage-and-trade/>. Luettu: 9.2.2020.

Think-Asia 2019. US Blacklist on Huawei: Leverage for the US-China Trade Talks? Luettavissa: <https://think-asia.org/handle/11540/10383>. Luettu: 15.3.2020.

STTAS, a UPS Company 2019a. Duty Drawback Explained. Youtube-video. Luettavissa: <https://www.youtube.com/watch?v=vmRGT-UHsIM>. Luettu: 2.5.2020.

STTAS a UPS Company 2019b. Luettavissa: <https://www.sttas.com/drawback/>. Luettu: 2.5.2020.

Suomen Pankki 2019. Kauppasota heikentänyt merkittävästi maailmantaloutta. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2019/4/kauppasota-heikentanyt-merkittavasti-maailmantaloutta/>. Luettu: 10.2.2020.

The Ulkopolitist 2019. Yhdysvaltain ja Kiinan kauppasota pintaa syvemältä – mitä kauppadata kertoo maiden välisistä tulleista? Luettavissa: <https://ulkopolitist.fi/2019/09/18/yhdysvaltain-ja-kiinan-kauppasota-pintaa-syvemmalta-mita-kauppadata-kertoo-maiden-valisista-tulleista/>. Luettu: 4.4.2020.

Tulli 2019. Tariffikiintiöt. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/tariffikiintiöt>. Luettu: 23.4.2020.

Tulli 2020a. Tavarän yleinen alkuperä. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/tavarän-yleinen-alkupera1>. Luettu: 7.1.2020.

Tulli 2020b. Tullinimikkeet. Luettavissa: <https://tulli.fi/web/tullilaboratorio/tullitekniset-tutkimukset/nimiketutkimukset>. Luettu: 7.1.2020.

Tulli 2020c. CN-nimikkeistö. Luettavissa: <https://tulli.fi/tilastot/cn-nimikkeisto>. Luettu: 22.3.2020

Tulli 2020d. Tullinimike. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysassiakkaat/tullinimikkeet/mika-on-tullinimike>. Luettu: 22.3.2020.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2020. Kaupanesteet. Luettavissa: <https://tem.fi/kaupanesteet>. Luettu: 14.3.2020.

U.S. International Trade Commission. A Guided to the Harmonized Tariff Schedule. Luettavissa: <https://www.usitc.gov/elearning/hts/menu/>. Luettu: 29.3.2020.

Valtiovarainministeriö 2020. Luettavissa: <https://vm.fi/verotus/tullitoimi>. Luettu: 7.1.2020.

Wall Street Mojo 2020. Comparative Advantage Formula. Luettavissa: <https://www.wallstreetmojo.com/comparative-advantage-formula/>. Luettu: 26.4.2020.

Yle 2020a. Kiina puolittaa yhdysvaltalais tuotteille asetetut lisätullit. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-11194811>. Luettu: 6.2.2020.

Yle 2020b. Yhdysvallat ja Kiina sai aikaan ensimmäisen vaiheen kauppasovun. Luettavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-11159507>. Luettu: 26.4.2020.

Liitteet

Liite 1. Yritys X:n Yhdysvaltojen myyntipäällikön haastattelurunko

1. How customers have react on or said anything about US – China trade war situation? Have they been worried about that?
2. Do customers have generally commented trade war in the United States?
3. Have you seen any effect of trade wars, for example in the sale orders? What kind of?
4. What kind of effects US – China Trade War has on sales?
5. What kind of bureaucracy has formed during the trade war? In what form?
6. Have you received any information from U.S Customs and Border Protection concerning to tariffs? Would you wanted some added information from them?
7. How has US Customs and Border Protection informed you about upcoming tariffs?
8. How easy has it been to establish new customer relationships compared to before and during the trade war? What has changed? Where do you notice the difference?
9. How easy has it been to sell Company X's own services during the trade war? For example "We have our own subcontractor in China and Japan...."
10. Have you heard that if customers has some difficulties to importing products from Finland to US because of tariffs?
11. How much domestic trade has grown / centralized in the US because of trade war?
12. How do you consider about US vs China manufacturing products?
13. When US and China trade war is resolved and tariffs are cancelled, how long do you think the situation will return to normal with customers? Is there possibility that customers will buy again goods from Chinese subcontractor?
14. What kind of "possibilities" can coronavirus have in a trade war?

Liite 2. Yritys X:n asiakkaan haastattelurunko (Yritys Y = asiakas)

1. Miten kauppasota on vaikuttanut suoranaisesti Yritys Y:n toimintaan? Onko ollut muita muutoksia, kun maksamaan suoraan 25% tullin?
2. Mitä toimenpiteitä olette joutuneet tehdä kauppasotaa varten?
3. Minkälaisia vaikutuksia kauppasodalla on ollut liittyen esim. myyntiin?
4. Minkälaista byrokratiaa on muodostunut? Missä muodossa?
5. Minkälaista tietoa on tullut Yhdysvaltojen tullilta liittyen tullitariffeihin? Miten Yhdysvaltojen tulli on informoineet tulevista tullitariffeista? Olisitko kaivannut jotain lisätietoa niiltä aiheeseen liittyen?
6. Miten drawback on toiminut käytännössä?
7. Millainen on drawback hakuprosessi Yhdysvalloissa? Miten drawback myönnetään? Joudutteko esimerkiksi hakemaan vasta jälkikäteen kaikki tariffit takaisin valtiolta vai pitääkö siitä ilmoittaa etukäteen?
8. Millaista byrokratiaa drawback vaatii?
9. Millaisia erityisjärjestelyjä drawback on aiheuttanut/vaatinut Yritys Y:ssä?
10. Esimerkkinä: jos tilaatte Yritys X:n sopimusvalmistajalta vaikka 100 tuotetta, jotka tulevat Yritys Y:n tehtaalle Yhdysvaltoihin, niin lähetetäänkö myös ne kaikki 100 kiekkoa pois Yhdysvalloista vai onko tilaus?
11. Kuinka montaa prosenttia drawback koskee kaikkia niitä, jotka lähtevät jatkoprosessiin muuhun/muihin maihin (eli pois US:sta?)
12. Sitten kun kauppasota ratkeaa ja tullit puretaan, niin miten kauan uskotte tilanteen normalisoituvan tai palaavan ennalleen?

Liite 3. Yritys X:n Toimitusketjupäällikön haastattelurunko

1. Miten kauppasota on vaikuttanut suoraanaisesti sopimusvalmistukseen/alihankintaan?
2. Minkälaisia toimenpiteitä olette joutuneet tehdä kauppasotaa varten?
3. Minkälaisia vaikutuksia kauppasodalla on ollut liittyen ylipäättään alihankintaan tai niiden sopimuksiin?
4. Minkälaisia vaikutuksia kauppasodalla on ollut myyntiin?
5. Minkälaista byrokratiaa on muodostunut? Missä muodossa?
6. Minkälaista tietoa on tullut Kiinan tullilta liittyen tullitariffeihin? Miten Kiinan tulli on informoinut esimerkiksi Yritys X:n sopimusvalmistajia tulevista tullitariffeista?
7. Minkälaisia vaikutuksia kauppasodalla on ollut alihankintojen kilpailukykyyn? Miten se on ilmennyt?
8. Sitten kun kauppasota ratkeaa ja tullit puretaan, niin miten kauan uskotettu tilanteen normalisoituvan tai palaavan ennalleen?

Liite 4. Opinnäytetyön aikataulu

| | |
|------------------|---|
| Tammikuu | Kirjoitin opinnäytetyön johdantoa ja tein kaksi haastattelua. |
| Helmikuu | Kirjoitin opinnäytetyötä. Lisäksi tein yhden haastattelun lisää. Purin myös ensimmäisen haastattelun asiakkaan kanssa nauhurilta. |
| Maaliskuu | Kirjoitin opinnäytetyötä. Lisäksi tein lisähaastattelun Skypen välityksellä. |
| Huhtikuu | Kirjoitin lisää opinnäytetyötä. Purin myös loput haastattelut loppuun. |
| Toukokuu | Kirjoitin opinnäytetyön loppuun ja viimeistelin sitä. Palautin myös sen. |